诺贝尔经济学奖得主 理查德·塞勒 经典著作

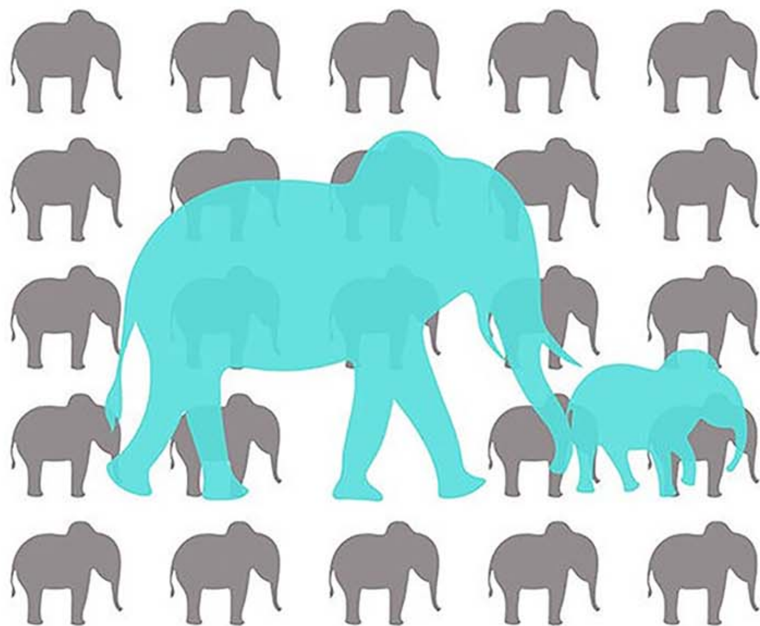
如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策

助推

Nudge

Improving Decisions about Health , Wealth , and Happiness

[美] 理查德·塞勒 (Richard H. Thaler)
[美] 卡斯·桑斯坦 (Cass R. Sunstein)_著 刘宁_译



中信出版集团

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM

诺贝尔经济学奖得主 理查德·塞勒 经典著作

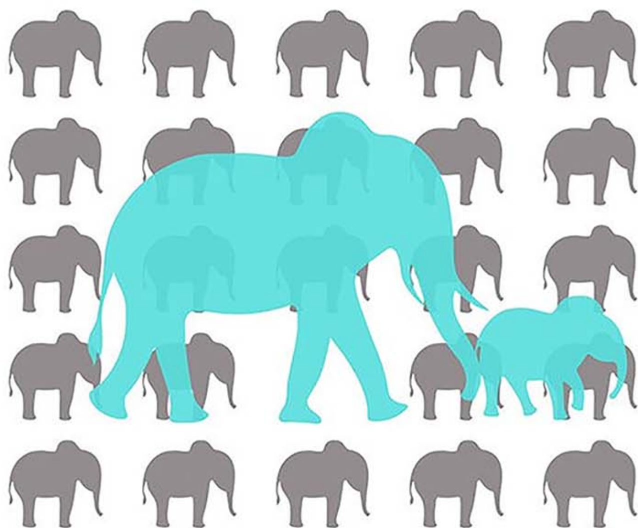
如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策

助推

Nudge

Improving Decisions about Health , Wealth , and Happiness

[美] 理查德·塞勒 （Richard H. Thaler）
[美] 卡斯·桑斯坦（Cass R. Sunstein）_著 刘 宁_译



中信出版集团

版权信息

书名:助推：如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策

作者:[美]理查德·塞勒,[美]卡斯·桑斯坦

译者:刘宁

ISBN:9787508684918

中信出版集团制作发行

版权所有·侵权必究

献给弗朗斯，他能够使生命中的一切都变得更加精彩，包括本书。

——理查德·塞勒

献给艾琳，她知道什么时候该去“助推”她的父亲。

——卡斯·桑斯坦

推荐序一

接地气的经济学

——理查德·塞勒与行为经济学

我是学主流经济学出身的。读的教科书、专著、论文都是主流经济学的。出于赶时髦，也读了点儿新剑桥学派、新左派和新制度学派，诸如琼·罗宾逊、斯威齐、加尔布雷思的著作，但颇为不屑。而且，读这些非主流的东西，反而加强了我对主流经济学的信念。以后我按主流经济学的思想写教科书、专著或论文，也用这一套来讲解和思考。如果把主流经济学作为一种宗教，我就是一个“受洗并虔诚的信徒和传教士”。

不过在学习与思考中，在与学生、朋友的交流中，我对主流经济学“教义”的基础之一——“理性人”假设有了些许不敬。主流经济学的假设是“理性人”。理性人的特点之一是自私，即“经济人”；特点之二是自觉地（或者说本能地）按最大化原则行事，也能自觉或不自觉地运用机会成本、边际分析法等原则做出选择。但随着阅读面的扩大和在社会上活动交往的增加，我对这种理性人假说逐渐有所动摇。“自私”固然是人的本性，但自私的人也有许多不自私的行为。这种行为肯定不是主流，但对社会却有不可忽视的效果。在美国，没有那些成功人士的捐助，能有那么多的名牌大学和基金会吗？正是许多人无私的奉献，才有了这个社会上许多美好的东西。按理性的方式行事，更有些远了。许多人其实是以非理性的方式行事的。以我自己为例，效用最大化、边际分析法，我可以讲得头头是道，但实际消费中有几次想到了这些原则？而且从事后来看，我的许多次消费肯定是边际效用为零，甚至为负。这种不理性在许多人身上都多次发生过。即使那些创立这些理论的人，他们会完全按照理性的方式做选择吗？看来经济学这个手电筒是用来照别人的，但最后谁也没照到。

理性人假说的动摇绝非小事，因为整个经济学体系都建立在这个基础之上。离开了这个前提，严密、精致的理论分析，逻辑性极强的数学

推导，就都不那么坚实了，由此得出的结论也要打个折扣。经济学的基本中心之一就是证明市场机制的完善性，建立在理性人假说之上的一般均衡理论证明了这一点。从历史实践来看，谁也不会否认市场机制。但“完善”二字绝谈不上。市场机制出了多少问题？引发了多少次灾难？人们选择市场经济，并不在于它完善，而在于没有其他更好的选择。

当然，经济学家也不会长期忽视这些问题。其实，市场经济理论的创立者、现代主流经济学的奠基人亚当·斯密在他提出“经济人”和“看不见的手”的同时，也提出了人性的复杂性以及看不见的手会引发的问题。可惜他的继承者新古典经济学家忽略了后一种分析，而夸大了前一种分析。也许还有特立独行的学者想到了这个问题，不过他们被势不可当的主流经济学淹没了，也有更多的人和我一样因愚蠢的虔诚而不思考其他。

不过人们终究会不断追寻真理。强调理性人假说和市场机制完善性的主流经济学总会遇到挑战。最早产生影响的是西蒙的“有限理性”假说。西蒙教授认为，人不可能像主流经济学认为的那样完全理性，由于种种原因，他们有理性，但并非完全理性，而是有时理性，有时不理性；在有些问题上理性，在有些问题上不理性。换言之，理性是有限的。西蒙由于这个理论和其他贡献而获得了1978年诺贝尔经济学奖。其后兴起的则是我们这里要重点介绍的行为经济学了。

主流经济学日益数学化，靠数学推导建立了逻辑严谨的理论体系。在现代，奠定数学分析方法基础的是萨缪尔森的《经济分析基础》。我们不否认数学工具的运用和由此产生的数学经济学与计量经济学对经济学发展的重大意义，但主流经济学并不完善，数学方法也不是研究经济学的唯一方法，这就产生了行为经济学与实验经济学。行为经济学认为，人不是纯理性人，而是社会人。决定人们决策的不仅仅是经济理性，更重要的还有由许多因素共同决定的心理因素。这种心理因素中既包含理性，也包含许多非理性的，或者利己但不理性的因素。这些心理因素无法用数字来表达，也不能包括在数学模型中。数学模型中用随机变量来代表这些无法衡量与无法预测的因素，实际上否认了这些因素在决策中的作用。运用行为经济学的方法研究人们的经济行为，就要从对现实生活的观察和对人类行为的实验出发。所以说，观察现实和实验经济学是行为经济学的基础。2002年，对实验经济学做出开创性贡献的弗农·史密斯和对行为经济学做出开创性贡献的丹尼尔·卡尼曼共同获得诺贝

尔经济学奖，这绝非偶然（可惜另一位对行为经济学做出开创性贡献的经济学家阿莫斯·特沃斯基由于英年早逝未在获奖之列）。行为经济学对经济学发展的重要性越来越大，另一位行为经济学大师理查德·塞勒终于在2017年获得诺奖。行为经济学更加贴近现实，因此我称之为“接地气的经济学”。

理查德·塞勒也是行为经济学的开创者之一，而且对这门学科的发展做出了许多重要贡献，他获得诺奖当之无愧。塞勒现任教于芝加哥大学布斯商学院，芝加哥大学是盛产诺贝尔奖得主的地方。塞勒在《美国经济评论》和《政治经济学杂志》等知名刊物上发表过许多重要文章，也出版过许多著作。本文将根据已译为中文的《赢家的诅咒》《助推》和《“错误”的行为》来介绍他对行为经济学的贡献。

《赢家的诅咒》出版于1991年，是塞勒的行为经济学论文集。20世纪80年代，塞勒在康奈尔大学任教，一次开会时另一位经济学家哈尔·瓦里安（他的中级微观经济学教科书在中国影响甚大，被广泛用作研究生的教材）告诉他美国经济学会正在筹办一份《经济展望期刊》（*Journal of Economic Perspectives*，这是一本非常好的杂志，收录的文章主要介绍经济学的最新进展，且不难读，我在美国进修时常读这本期刊，回国时还带了一些，并在回国后写的《重要的还在于学习》中对这本杂志称赞有加），希望他写专栏。在巴里·奈尔伯夫（他是介绍博弈论的《策略思维》的作者之一，这本书也极好，我常推荐给学生）和约瑟夫·斯蒂格利茨（诺奖获得者）的鼓励下，塞勒就经济中的反常现象为该杂志撰写专栏。这个专栏从1987年第一期开始。塞勒写了4年，共13篇文章，这本书就由这13篇文章组成。

这本书13篇文章的中心是分析经济中的反常现象。反常现象是指与主流经济学的分析和预测不一致的现象，但在现实经济中普遍存在。这些现象包括与囚徒博弈不一致的公共产品“搭便车”，与利己动机不一致的利他主义，与最后博弈不一致的对公正的关注，与传统理论不一致的行业间工资差异与流动性解释，与最大化目标不一致的赢家反而吃亏的“赢家的诅咒”，人们对自己拥有的东西评价更高（禀赋效应）、对损失的反应大于等额收益的损失规避与无差异曲线分析的不一致，与效用分析中偏好的转逆不一致的偏好反转，与消费函数不一致的跨期选择，与消费和储蓄理论不一致的心理账户，与传统博彩中不一致的热门—冷门偏差和前两名及前三名市场的无效率性，股市中有效市场理论和资本

资产定价模型与1月效应、周末效应、月度转换效应等的不一致，华尔街股市的均值回归，封闭式共同基金的四种反常现象，外汇市场上的远期贴水溢价、风险预期失误等。

从对这些反常现象的分析中，塞勒运用博弈论、金融学、劳动经济学、心理学等跨学科知识在消费者选择、自我控制、储蓄行为和金融领域做出了巨大贡献，构成了行为经济学的基本内容。其中最重要的是：

禀赋效应。这个概念由塞勒在1980年提出，基础是特沃斯基和卡尼曼的前景理论。这一概念认为，人们在决策中对利害的权衡是不均衡的，即对“避害”的考虑大于“趋利”。这就挑战了消费者选择分析的基础，即效用取决于客观资产价值，而且它还冲击了科斯定理，即只要交易成本为零，产权配置的最初状态与效率无关。根据禀赋效应，最初的产权配置应更注重效率而不能过分指望市场调节。

跨期选择。此概念由塞勒与其合作者列文斯坦在1989年提出。跨期选择是指将成本与收益分散在各个期间进行决策。在跨期选择的情况下，人们的长期理性选择能力是值得怀疑的。与忽略心理分析的经济学家不同，塞勒认为心理学对这种决策既有破坏性又有建设性，他注重心理学理论与经济研究的结合。

心理账户和储蓄理论。人们如何评价不同的经济交易下的公平？塞勒在1990年提出，消费者经常会从价格比较中提取积极或消极的交易效用，并与自己的消费偏好结合得出相应的公平标准。人们更倾向于把小的损失和大的收获合并起来看待。心理账户概念最重要的是自我控制，它假定人们为了实现一定的目标也会在心里记账。塞勒对主流经济学中莫迪格利安尼的生命周期理论做出了两点重要的修改：一是人们对收入的敏感大于各种形式的财富；二是人们缺乏耐心，短期内对贴现率的重视大于利率。

行为金融理论。在这个领域塞勒贡献甚大。他提出在评价投资组合时，短视的损失厌恶使一大部分投资者放弃股票投资的长期高回报率，去投资具有稳定回报的债券。塞勒发现了“输者赢者效应”，即投资者对过去的输者组合过分悲观，对过去的赢者组合过分乐观，导致股价偏离其基本价格。等一段时间之后市场自动修正，前期的输者赢得正的超额收益，而前期赢者的超额收益为负。据此，他提出了预测股票收益

的新方法，即采用反转策略买进过去3～5年的输者组合，卖出赢者组合。塞勒对股市的研究有三项重要结论：第一，价格变动可能与影响进出市场的习俗相关；第二，机构投资者对他们的投资组合进行季节性调整是一种“装饰门面”的活动；第三，日历效应与好消息、坏消息发布的时间选择相关。塞勒对封闭基金、折价或溢价等均有研究，这些研究对金融理论和现实的研究影响重大。

2000年后，塞勒把他的行为经济学研究运用于分析消费者行为和政府政策之中，这些成果体现在他与哈佛大学法学院教授卡斯·桑斯坦于2008年合写的《助推》中。这本书的副标题是“如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策”，由此可以看出，其目的在于帮助人们做出更好的消费决策以及指导政府如何运用政策来引导人们做出这种决策。行为经济学不是纸上谈兵，而是要真刀真枪运用于实际的，不是黑板上的经济学，而是实用性很强的生活中的经济学。

英文“nudge”（助推）一词的原意是“用胳膊肘等身体部位轻推或轻戳人的肋部，以提醒或者引起别人的注意”。以“助推”为书名，就是提醒你可能会犯的错误，助你回归正确之路。但如何助推呢？

塞勒把人的思维方式分为两种：一种是不假思索的直觉，即“直觉思维系统”或“自动系统”；另一种是比较认真的思考，即“理性思维系统”或“省思系统”。主流经济学假设人们用的是理性思维系统，但现实中人们运用更多的则是直觉思维系统，这种思维方式会引出错误的选择。这就需要设计一种方式，让直觉思维少犯错误。如为儿童摆放食物时，把有利于健康的食物放在容易看见、容易够到的地方，这种食物摆放方法就是助推。他提出了“自由主义的温和专制主义”的概念，这就是在不牺牲人们自由选择权的前提下运用助推的方式来引导大家。助推是一种全新且有效的引导式管理模式。这本书的作者之一桑斯坦用助推的方法帮助奥巴马竞选取得了成功，英国前首相戴维·卡梅伦也十分欣赏他们的思想和实践。

这本书第1～5章分析了如何用助推来克服偏见与谬误。靠直觉思维，难免会做出错误选择，如吸烟、肥胖等等都是这种偏见与谬误导致的结果。得克萨斯存在的在高速公路上乱丢垃圾的现象通过“不要给得克萨斯抹黑”为中心的公益宣传助推而得以消除，同样，用数字也可以为人们戒烟戒酒助推。第6～9章“探索如何更好地省钱、投资和借贷”，即家庭理财方法，直觉思维导致许多人“今朝有酒今朝醉”，不关心养老问

题。塞勒建议：第一，为储蓄计划设计自动登记的方式；第二，“明天储蓄更多”。这就是要在传统的社会养老之外助推人们更多地进行储蓄。在讨论了参与一项保险计划并决定投资多少钱之后，又讨论如何进行投资，以及如何设计更好的信贷方案，如何打造更为人性化的社会保障体系。第10~12章讨论如何改善人们的健康状况，包括面对政府针对人们的医疗健康问题提供的复杂选择体系，人们应该如何做出选择；如何提高器官移植中的捐赠比例；如何为健康创造一个良好的环境，例如环境保护。第13~15章分析在许多没有多少自由的领域，如教育、医疗、婚姻中如何通过制度改进创造更多的自由。第16~18章可以看作总结，介绍了一些小的助推，提出会有越来越多的人认同助推，但要警惕恶意的助推行为和助推者，并建议把助推作为自由放任和国家干预以外的第三条道路。

第三本书《“错误”的行为——行为经济学的形成》可以看作一本回忆录，不过不是对个人经历的回忆，而是对行为经济学从1970年到现在的发展历程的回忆。书中介绍了众多经济学家对这门学科做出的贡献，勾勒了一幅群体图像。当然，也有塞勒本人在这一学科中耕耘并做出贡献的记录，包括他与特沃斯基、卡尼曼等人的合作。读这本行为经济学发展史，你会对这门学科的内容、贡献与社会的关系有更多的了解。只有知道了这门学科重要概念与理论的形成过程，它与实验经济学的关系等相关内容，你才能更好地理解行为经济学。

了解塞勒对行为经济学的贡献还应该注意几点。第一，行为经济学并不是对主流经济学的否定，而是对它的发展，或者更准确地说，是“扬弃”。它用的许多概念和分析方法仍来源于主流经济学，不了解主流经济学也学不好行为经济学。塞勒也认为，就整个经济学而言，还没有什么可以取代主流经济学。行为经济学无非是对主流经济学的一些失误进行了补充和发展，使经济学更贴近现实、更接地气，从而更有助于建设一个美好世界。第二，行为经济学前途无量。现在，越来越多的人接受行为经济学，它目前的分析主要集中在传统的微观领域，但塞勒预见它会进入宏观领域，还会有更丰富的成果。第三，行为经济学主要是由美国经济学家创立的，它用的例子、进行的实验都以美国为背景，分析的中心是美国人的行为。它得出的结论有一定的普遍适用性。但需要特别提出的是，中国人的行为有自己的特色，心理也不同于美国人，中国的经济与社会制度与美国有很大区别。因此，如何运用行为经济学的理论分析中国人的行为，设计出适合中国的助推方法，仍是一个亟待研究的问

题。也许在运用行为经济学研究中国人的行为时，我们还可以为这门学科的发展做出新的贡献。

这三本书都不是“沉闷的经济学”，也没有数学统计，读起来很有趣，大家都可以读懂。这三本书可以浅读、泛读，也可以深读、精读。不同的人有不同的读法，并有不同的启发与收获。读者可以先读《“错误”的行为》，对行为经济学有一个大致的了解，再读其他两本书。

愿你愉快地读完这三本书，帮助你摆脱“偏见”与“谬误”，做出更好的选择，你也可以“助推”一下朋友和家人，让新的一年更加美好。

经济学家 梁小民

2018年元旦

推荐序二

塞勒三部曲导读

一般来说，获得诺贝尔经济学奖的学者不是代表自己，而是代表其所在的领域获奖的。一般来说，一旦一位经济学家获得了诺贝尔经济学奖，就意味着其所在的领域进入了经济学的主流。一般来说，一旦其所在的领域进入了经济学的主流，这个领域的原创力就会减弱，随后涌进来的是无数跟风的研究。

但是，2017年诺贝尔经济学奖得主理查德·塞勒却不一样。

即使获得了诺贝尔经济学奖，塞勒身上依然洋溢着一股“异端”气质。获奖之后，他在其任教的芝加哥大学简短致辞。他在致辞里讲道，或许这是院长和系主任第一次没有用“浑蛋”这个词儿来形容他。然后，他又“补了一刀”：以后领导们还会不会再用这个词儿来形容他，他也不确定。你可以想象得出来，台下的院长、系主任，可能还有素来跟塞勒不和的几位资深教授，恨得牙根痒痒却又不得不故作大度且开心的样子。

塞勒研究的领域是行为经济学。这是最近十年来发展最为迅猛的经济学领域之一，也是少数从不驱逐“外来人口”的经济学领域。经济学家向来认为自己的学科是社会科学皇冠上的明珠，他们不“入侵”其他学科的阵地，就是给其他学科莫大的面子了，怎么可能容忍其他学科“入侵”经济学的地盘呢？唯独在行为经济学的帐篷里，进进出出的都是三教九流、各色人等，亦正亦邪。在正统的老一辈经济学家看来，行为经济学就是瞎搞。塞勒的同事，同样是诺贝尔经济学奖得主的法玛（Eugene Fama）教授曾经这样评价塞勒：“他做的研究很有趣，但什么价值也没有。”法玛对塞勒还算客气，两人有时会一起打打高尔夫球。芝加哥大学的另一位经济学大牛，也拿过诺贝尔经济学奖的米勒（MertonMiller）教授，据说在楼道里见到塞勒连招呼都不打。

喜欢也好，不喜欢也罢，死气沉沉的经济学最需要的就是一场新

的“范式革命”，而无论是环顾还是远眺，隐隐然具备挑战原有“霸权”、发动一场革命的新领域，可能也就是行为经济学了。甚至，我们有可能期待，未来的社会科学将打破藩篱，统一为一种社会科学，那么这种社会科学的发源地就是行为经济学的营地。

理查德·塞勒有三部重要的著作，一是其学术自传《“错误”的行为》，二是《赢家的诅咒》，三是他与著名法学家卡斯·桑斯坦合著的《助推》。中信出版社现将这三部重要的著作一并出版，可以帮助中国读者更好地了解塞勒教授以及行为经济学。

《“错误”的行为》与塞勒的学术道路

塞勒教授1945年出生于美国新泽西州。他的家族是从乌克兰移民到美国的犹太人。塞勒教授的父亲是保险公司的精算师，母亲是一名教师。跟别的学霸不太一样，塞勒上过的学校不算最好的——他大学本科在凯斯西储大学（Case Western Reserve University），硕士和博士是在罗切斯特大学读的。打个不太恰当的比方，这个经历有点儿像一个中国学生在重点大学读完本科，然后到普通大学读了硕士和博士。要知道，很多经济学的学霸都是一路从哈佛、MIT（麻省理工学院）这样的顶级名校读下来的。如果你是在哈佛、MIT读经济学，好处是能够直接跟着导师（尤其是年轻一点儿的导师）一头扎进学术前沿，走上一条捷径。像塞勒教授这样的求学经历，可能更多地要靠自己摸索，但也可能正是由于走了这样一条路，才使得他另辟蹊径、独树一帜。

走上这条“离经叛道”的路注定充满了艰辛。塞勒在罗切斯特大学的博士论文指导老师罗森说，当年，塞勒的老师们对他能够取得的成就“并不抱多高的期望”。刚刚博士毕业的时候，塞勒很难找到一份正式的工作，只得在罗切斯特大学当一名类似“临时工”的讲师。他写的论文也不符合主流学术期刊的口味，很难发表。更要命的是，塞勒觉得主流经济学的基本原则是错的。

主流经济学假设人们都是理性人——如果你是个消费者，就不会乱花一分钱。广告、推销员、“双11”，对你一点儿影响都没有；如果你是个生产者，就不会丢掉赚每一分利润的机会。决策失误、一时冲动、错失良机，对你而言根本不可能发生。就像塞勒教授所说的，主流经济学

假设我们都有爱因斯坦一样的智商，计算机一样的记忆力，圣雄甘地一样的意志力。理性人假设并非仅仅是经济学家的一种工作假设，到最后，这种假设发展成了经济学家的信仰。由于每个人都是理性人，他们在市场经济中的决策一定会导致所有的资源都得到最优的配置，因此，市场经济是完美的，所有的政府干预都是错误的。讲到这里，你可能就会明白，为什么主流经济学家要誓死捍卫“理性人”假设了。

在《“错误”的行为》一书中，塞勒讲到自己是如何逃离这一“范式”的。塞勒还在罗切斯特大学读博士的时候，发现了一个很奇怪的现象。他做了一个问卷调查，其中问了受访者两个问题：

A.如果社会上流行一种致命的疾病，染病的人会在一周之内没有痛苦地死掉。你染上这种病的概率是万分之一。请问，假设你不幸染病，那么你愿意最多花多少钱治疗这种病？

B.同样是这种病，假设你的老板要派你到疫区调查情况。到了疫区之后，你染上这种病的概率是万分之一。请问你的老板要给你多少赔偿，你才愿意到疫区去？

按照主流经济学的理论，这两个问题是等价的，都是在问“万分之一的死亡率值多少钱”，但是，受访者对这两个问题的回答却差异很大。很多人在第一种情况下选择花较少的钱治疗，但在第二种情况下却要求得到巨额的补偿。为什么会是这样呢？塞勒去找他的指导老师求教。他的指导老师却说，别在这种问题上浪费时间。

于是，塞勒只好自己去寻找答案。有一次，他读到两位以色列籍心理学家卡尼曼和特沃斯基关于决策心理的研究，又听说他们要到斯坦福大学访学的消息，就专门跑到加州，找到卡尼曼和特沃斯基。卡尼曼就是畅销书《思考，快与慢》的作者，也是2002年诺贝尔经济学奖得主。特沃斯基是卡尼曼的合作者，要不是他去世得早，他也能一起获奖。他们三个人志同道合，共同开创了行为经济学。不同之处在于：卡尼曼和特沃斯基是从心理学攻入经济学阵营，而塞勒则是打开了经济学的大门，欢迎心理学的进入。

卡尼曼和特沃斯基会怎么解释塞勒发现的反常现象呢？他们提出了“前景理论”，根据这一理论，决策者会选择一个参照点，其对得失的判断往往根据参照点来决定，而人们对损失比对获得更加敏感。也就是

说，如果是在赚钱的时候，人们当然赚得越多越快乐。在卡尼曼和特沃斯基的实验中，收益增量带来的快乐强度大约是增量的0.5~1倍；但如果是在赔钱的时候，人们赔得越多越不开心。在卡尼曼和特沃斯基的实验中，损失增量产生的痛苦大约是同等收益增量的2.5倍。也就是说，人们特别不愿意遭受损失。

塞勒则提出了“禀赋效应”，与“前景理论”互相印证。“禀赋效应”讲的是，人们非常不愿意失去自认为原本属于自己的东西。这个理论对经济学的冲击很大。比如说，按照“禀赋效应”，即使不考虑交易成本，所有权的最初分配都会在很大程度上影响资源的最终配置。

塞勒教授在反对“理性人”假设的道路上越走越远。“禀赋效应”其实仍然假设每个决策者都会试图使其偏好最大化，只不过要考虑到一个“参照点”，也就是“禀赋”（所有权的最初分配）。后来，塞勒教授又提出了“心理账户”（mental accounting）理论。这个理论进一步偏离了主流经济学，却和现实更为接近。

“心理账户”理论注意到，消费者会把其支出分为不同的账户，比如花在买衣服上的钱、出去旅游的钱，或是买菜的钱。如果你去海南度假，花了20 000元。刚刚回来，又听旅行社说，有一个去北海道的旅行团，可以给你一个特别优惠的价格，团费原价20 000元，现在只需要5 000元。你会考虑吗？很多人都会犹豫。但是，如果这时候商场打折，原价20 000元的名牌服装，现在的价格是5 000元，你会考虑买吗？我相信很多人会立刻掏钱买。这说明消费者是把出去旅游的钱和买衣服的钱放在了不同的“心理账户”中。

为什么会有“心理账户”呢？塞勒教授讲道，这和我们的“自我控制”有关，我们之所以把钱放在不同的“心理账户”里，是为了防止自己乱花钱。在“心理账户”理论的基础上，塞勒教授进一步提出，消费者的效用包括两个部分，一个部分是获得效用，即买到了商品和服务之后获得的满足感，另一个部分是交易效用，是跟交易价格相关的。交易效用又跟消费者心目中期待的“公平价格”和实际交易价格之差有关。如果消费者觉得交易价格比他心目中的“公平价格”更高，即使他买到了自己心仪已久的东西，也会觉得很不爽。

总结一下，在塞勒教授看来，人性比“理性人”假设所想象的更为复杂。人不是完全理性的，而是有限理性的。人没有坚强的意志力，只有

有限的意志力。此外，人不是完全自私的，因此公平问题始终受到人们的关注。

《赢家的诅咒》与经济学中的“反常”

《赢家的诅咒》是塞勒教授在《经济展望期刊》上发表的专栏文章的合集。他的这组文章旨在发现经济学中的“反常”（anomalies）。“赢家的诅咒”就是其中最著名的一篇文章。

20世纪70年代，研究油田拍卖的几位工程师发现了一个有趣的现象。假设有个油田的开采权要拍卖，有很多家石油公司来竞拍。谁也不知道这个油田在地下的储量到底有多大，只能靠自己猜。每个公司都会给这个油田一个估值，每个公司都按照自己对这个油田的估值报价。

一般来说，公司会按照比自己的估值低一些的价格报价，而报价最高的公司将获得油田的开采权。但在现实的拍卖中，结果如何呢？这三位工程师发现，一般来说，竞拍中的赢家往往会变成输家。为什么这么说呢？因为，最糟糕的情况是，油田的实际价值没有竞拍成功的公司的报价高，这家公司花的钱越多，亏的也就越多。稍微好一点儿的情况是，这个油田的价值比公司的报价高，但没有公司当初的估值高，所以公司也会觉得吃亏了。这就叫“赢家的诅咒”。

真的有“赢家的诅咒”吗？1983年，两位经济学家巴泽尔曼和萨缪尔森做了一个实验。他们在课堂上拍卖一个存钱罐子，罐子里装满了硬币。学生们不知道里面有多少钱。每个学生都来猜，到底里面有多少钱。猜完了就竞价，出价最高的学生可以获得这个罐子和里面的硬币。罐子里实际上有8美元的硬币。他们做了许多次实验。学生们的猜测各不相同，平均估值是5.13美元。也就是说，大部分学生对罐子的估值都远低于真实价值。但赢家的出价平均是10.01美元，这意味着，平均每个赢家要亏损2.01美元。

课堂实验或许无法代表真实世界，但在现实生活中，“赢家的诅咒”比比皆是。比如，在1969年阿拉斯加北湾油田的拍卖中，赢家的出价是9亿美元，而次高的报价是3.7亿美元。这是不符合理性假设的。如果按照理性假设，赢家的报价和次高的报价应该相差不多才对。这只是

一个特例吗？当然不是。研究者观察了很多油田竞拍，发现在26%的案例中，中标价是次高价的4倍甚至更高，在77%的案例中，中标价至少是次高价的2倍。

从1954年到1969年，墨西哥湾地区拍卖出了1 000多份租约，其中有62%的租约是赔钱的，另有16%的租约勉强持平，只有22%的租约最后赚了钱，但收益率并不高。我们再来看看身边的例子，最典型的就是央视广告“标王”。从20世纪90年代中期开始，各家企业争相在央视砸下重金，抢夺“标王”的桂冠。1995年孔府宴酒的中标金额是0.31亿元，2015年翼龙贷花了3.6951亿元，才拿下“标王”称号。荣登“标王”宝座的企业当然有好企业，比如茅台，但大部分“标王”很快就变成了“倒王”。听我给你报报它们的名字：孔府宴酒、秦池酒、爱多VCD、步步高和熊猫手机。“赢家的诅咒”纠缠着这些曾经风光一时的企业：2002年，孔府宴酒宣告破产；秦池酒已经无人知晓；2004年，爱多VCD的掌门人胡志标被判有期徒刑8年；2005年，熊猫手机的前掌门人马志平因涉嫌“虚报注册资本”被批捕。而那些没有破产的“标王”企业，在成为“标王”之后就真的平步青云了吗？恐怕这里面的苦闷，只有它们自己知道。

为什么总是会有“赢家的诅咒”呢？有两个原因。首先，最根本的原因是信息不对称，因为竞拍者不知道标的物的真正价值，所以只能靠主观猜测，这就会带来判断失误。其次，最直接的原因是傲慢。赢家过于自负，总认为自己比市场上的其他参与者判断更为准确，而且求胜心切，志在必得。抱着这样的心态，不犯错误那才叫反常。

《助推》与“自由意志的家长制”

在一个极端的经济自由主义者看来，既然人是理性的，理性的人自然会为自己的一切行为负责。比如，如果开车的人不系安全带，骑摩托车的人不戴头盔，那是他们自己的选择。政府非要规定大家系安全带或戴头盔，是不会有效果的，大家不会听政府的话。如果有人吸毒或是卖淫呢？在极端的经济自由主义者看来，不管你喜欢不喜欢，这也是你无法干涉的。反对吸毒或是卖淫，只会使吸毒或卖淫转入地下，反而更难控制，对社会的危害更大，所以最好的办法就是让吸毒或卖淫合法化。

我想，大部分经济学家都会反对政府的直接干预。政府来规定我的

孩子必须学什么知识，这在我看来是非常荒谬的。政府来规定我的饮食搭配，也是我不能接受的，即使政府说这样的饮食搭配是更健康、更合理的。但是，通过行为经济学的研究我们可以知道，每个人都有可能犯错误，也很容易做出其实不利于自己的选择，遇到这种情况，我们该怎么办？政府是否应该帮助个人避免做出错误的决策？

2008年，塞勒教授和法学家卡斯·桑斯坦合著了《助推》。这本书很快成了全球畅销书，也受到各国政府的关注。书中提到，我们可以采取一种“自由意志的家长制”（libertarian paternalism），改善人们的最终决策。自由意志和家长制听起来是水火不容的，却能达成一种微妙的平衡。自由意志是指我们要保留人们自主决策的权利。家长制是指我们可以适当地影响人们做决策的过程，好让他们做出对自己更为有利的选择。

举例来说，如果政府强制规定人们不能吃垃圾食品，只能吃健康食品，这就是一种粗暴的干预。尽管政府的用心可能是好的，但结果一定很糟。这种粗暴的专制主义在现实中随处可见。但是，如果我们换一种方式呢？比如，我们可以把新鲜的水果以更低廉的价格、更方便地提供给消费者，那么，很可能就会有更多的消费者主动地选择健康食品。这就是塞勒和桑斯坦所说的“助推”。

吃不吃健康食品，其实还是小事。像养老金计划，不仅对个人，而且对整个社会，都是一件大事。美国的养老保险制度非常复杂，员工需要在各种五花八门的方案中做出选择。正如我们说过的，选择的机会越多，人们就越不愿意做出选择。于是，许多美国人就放弃了参加养老保险计划。这一选择对自己不利，因为到了退休之后，员工的收入水平会下降；这对政府也不利，因为这最后还是得由政府买单。有一些美国公司做了一个小小的调整，以前的方案是你要主动选择，才能加入养老保险计划，如今的方案是如果你不反对，就默认你同意参加养老保险计划。

塞勒和桑斯坦提出了“明天储蓄更多”的方案，并得到美国国会中保守主义者和自由主义者的联合支持，这在美国政治中也算是一个奇迹。“明天储蓄更多”是公司为其员工提供的养老金计划。签了这份合约的员工在加薪时，其在养老金账户中的储蓄额也会自动调高，于是，储蓄率随工资的上涨而上升。如果员工觉得存得太多，他们也有选择退出该计划的自由。这一方案没有强迫任何人做他们不想做的事情，也没有

任何欺诈和隐瞒，只是巧妙地把人们的懒惰天性和他们的长远利益结合起来，让人们自己做出更有利的选择。

在塞勒和桑斯坦看来，在很多情况下，我们只要做出小小的调整，就能极大地改变决策的结果。比如，总会有人把尿尿到公共厕所的小便池外边，但是，如果在小便池里刻上一只苍蝇，男士就会自动地瞄准那只苍蝇尿尿，于是，尿到小便池外边的现象便减少了80%。如果你想让人们节约能源，仅仅在墙上张贴一些“节约能源，保护环境”的标语是没有用的。如果让每个家庭在收到账单的时候，都能够从账单上看到自己的用电量和邻居的用电量的对比，那么，出于“同侪压力”，很多人就有更大的自觉性去注意节约资源。这说明，帮助人们改进其行为的最好方法就是提供反馈。

对于是否在政策设计中采用“自由意志的家长制”方法，我持谨慎的保留态度，因为我们必须先相信政府是无私而善良的，才能相信它会为了我们的利益，帮助我们改善决策。但是，这一方法也给了我们很多日常生活的启示。家长对孩子的爱是无私的，老师对学生的关心也是发自内心的，为了让孩子和学生做出更好的选择，我们是该奉行毫不干预的自由主义原则，粗暴独裁的专制主义原则，还是找到一种中庸的“自由意志的家长制”呢？

北京大学汇丰商学院经济学教授
何帆

引言

食品的摆放方式是否会影响孩子们的选择？

假设你的朋友卡罗琳主管某大城市学校系统的餐饮服务工作，她的服务对象是数百所学校里的数十万名学生，这些学生每天都在他们各自学校的自助餐厅里就餐。卡罗琳接受过正规的营养学培训，并获得了某州立大学的营养学硕士学位。她极富创造力，做事崇尚标新立异。

卡罗琳有一位做管理咨询的朋友亚当，平日里与连锁超市常有业务往来。一天晚上，卡罗琳与亚当相约吃饭，一瓶红酒下肚，两人便想出了一个有趣的点子。他们计划在学校里进行几项实验，以期在不改变供应食品种类的情况下，测试一下食品的摆放方式是否会影响孩子们的选择。于是，卡罗琳分别邀请了数十家学校餐厅的负责人，叮嘱他们按不同的方式摆放食品。比如甜点，有的学校将其放在前排，有的学校将其放在后排，还有的学校则将其单独放在一排。在与孩子们视线齐平的高度，有的学校摆放的是炸薯条，而有的学校则摆上了胡萝卜条。总之，每一家学校餐厅的食品摆放方式都不一样。

基于自己为超市设计楼层平面图的经历，亚当认为该实验将取得十分明显的结果。果然，正是通过对餐厅食品的重新摆放，许多食品的销量都发生了很大的变化，有的销量上升，有的则明显下滑，波动幅度达到25%。卡罗琳从中看出，像成年人一样，孩子们同样会受到环境变化的巨大影响。同时，可以通过人为手段将结果导向正面或负面。因此，卡罗琳设想，她可以借助这一发现提高孩子们对健康食品的摄入量，减少他们对非健康食品的摄入量。

卡罗琳团队与几百家学校进行了合作，并招募了一批大学生志愿者协助收集和分析有关的数据。最终，卡罗琳确信，她已经足以影响孩子们的饮食倾向了。卡罗琳所要做的，便是千方百计地去利用这一新发现。下面是她的朋友们给她提供的几项建议，这些朋友的建议大部分都很中肯，但其中也不乏哗众取宠的恶作剧。

1.设计一种食品摆放方式，使孩子们吃得更好更科学。

2.放任学校随意选择食品的摆放方式。

3.设计一种食品摆放方式，使孩子们都能够拿到各自想要的食品。

4.哪家食品供应商提供的回扣多，便尽量多地销售哪家供应商提供的食品。

5.从孩子们身上狠狠地捞钱，实现利润最大化。

第一项建议看上去很吸引人，但它的确有些唐突，更像是一种强制性安排。然而，其余的计划就更糟了！

第二项建议看上去会让人觉得很公平，实则不然，因为放任学校随意摆放食品，会造成不同学校之间摆放形式的差异，从而使得有些学校的孩子吃到的健康食品较多，而有些学校的孩子吃到的健康食品较少，这显然不是我们希望看到的。如果卡罗琳能够有办法轻而易举地使孩子们吃得更好并因此增强他们的体质，那她还会去放任学校随意摆放吗？

第三项建议似乎能够很好地避免唐突之举，因为它营造出了一种孩子们自主选择食品的环境。这也许是一种中性的选择，也许卡罗琳应当满足大部分人的要求（至少对高年级的学生应该如此）。但是，我们稍加考虑便会看到，这项建议实际上很难实施。根据亚当的经验，孩子们选择什么食品取决于食品摆放的方式。那么，孩子们究竟喜欢吃什么呢？卡罗琳竭力要弄清楚孩子们到底喜欢吃什么，其意义又何在呢？实际上，在餐厅里，某些食品摆放的方式是永远无法避免的。

第四项建议可能会令卡罗琳手下的某位利欲熏心的职员眼前一亮，掌握食品采购的大权无疑是由权生钱的一条便捷通道。但是，卡罗琳为人正直，她不会允许这样的事情发生。与第二项和第三项建议一样，第五项建议也颇具吸引力——如果卡罗琳也认为最好的餐厅应当赚最多的钱的话。但是，卡罗琳会以牺牲孩子们的健康为代价来换取利润的最大化吗？

在本书后面的部分，我们将像卡罗琳这一类的人称为“选择设计者”。选择设计者的职责便是为人们创造一种决策环境。尽管卡罗琳只是我们假想出来的一个人物，但实际生活中却不乏这样的选择设计者，只

是许多人并没有意识到自己的这一身份。选择设计者可以是选票设计者，使投票人在众多候选人中做出选择；选择设计者可以是医生，需要为患者提供多种可供选择的治疗方案；选择设计者可以是某些表格的设计者，从而帮助企业新员工选择一种医疗保险的方式；选择设计者也可以是父母，肩负着向子女解释各种成功途径的任务；选择设计者还可以是生意人，这点想必无须解释了。

选择设计和传统意义上的建筑设计有许多相似点，最主要的一点是不存在“非确定性”的设计。让我们来看一下一座学术大楼的设计情况。在设计大楼之前，开发商便对建筑师提出了一系列的要求，比如大楼必须包括120间办公室、8间教室和12间学生会议室等，并且大楼必须建在指定的位置。类似的限制性要求还有很多，有些是法律要求的，有些则是出于美学和实用功能上的考虑。最终，建筑师必须建成一座有实实在在的门窗、楼梯和走廊的大厦。优秀的建筑师都知道，在设计中只要稍有不慎（比如浴室的具体位置），就会给该建筑的未来用户带来不便（比如每次进出浴室都会与同屋的人打照面，尽管这说不准倒是件好事）。一座精品建筑不仅要美观，更要实用。

我们应该看到，表面上不起眼的小事往往能极大地影响人们的行为。一个屡试不爽的法则便是“做大事也要拘小节”。细节问题之所以能够影响大局，在很多时候都是因为细节往往能够使用户的注意力向某个特定的方向转移。

关于这一点的一个经典例子来自荷兰阿姆斯特丹史基浦机场的男洗手间，里面的每个小便池内侧都雕刻着一只黑色的苍蝇。男性在方便时似乎总苦于找不到一个可供瞄准的靶子，因此常常搞得四周一片狼藉，而他们一旦发现了一个目标，便会专攻那一点，从而提高了准确性，并减少了飞溅。想出这个点子的埃达·凯布默介绍说：“这提高了男性行动的精确度。男性一看到苍蝇，便会产生瞄准的冲动。”埃达·凯布默是一名经济学家，他主持了史基浦机场的扩建。结果发现，小便池上的苍蝇使飞溅量降低了80%。

“做大事也要拘小节”虽然会使人陷入面面俱到之苦，但会产生很好的效果。优秀的建筑师都知道，虽然他们不可能造出十全十美的建筑，但他们能使某些设计产生有益的效果，比如说镂空楼梯能够扩大工作的互动空间，并且提高人们走动的概率。正如建筑师最终总会建造出某座

实际存在的建筑一样，像卡罗琳这样的选择设计者也必须要对食品的多种摆放形式做出选择。只有这样，她才有可能左右孩子们的饮食习惯。这就是我们所谓的“助推”。

“自由主义”还是“温和专制主义”？

综合考虑以上情况，你会认为卡罗琳应当利用这一机会使孩子们倾向于选择较为健康的食品，也就是第一项建议。然后，我们向你隆重推出一个名词：自由主义的温和专制主义。这一名词不会马上赢得读者们的好感，无论是自由主义还是温和专制主义，听上去都有些老掉牙的感觉；因为它们通常都被文化人物或政治人物挂在嘴边，所以很多人甚至对它们心存反感。更令人摸不着头脑的是，这一说法看上去有些自相矛盾。为什么两个互相冲突的词语会被组合到一起呢？我们认为，如果能够正确理解，实际上这两个词语的含义是统一的，它们组合在一起比单独出现更具表现力。问题在于，人们容易将其与“教条主义”联系在一起。

这种策略自由的一面体现在：我们应当激励人们去自由地选择自己喜欢做的事情，放弃自己不喜欢做的事情。借用米尔顿·弗里德曼晚年时使用的一个词，自由主义的温和专制主义敦促人们“自由地去选择”。我们要尽力出台一些能够保持或促进人们自由选择的政策。当我们用自由主义去修饰温和专制主义时，我们的本意便是要维护自由。我们不仅要在口头上宣扬维护自由，我们的内心也确实这样想。崇尚自由主义的家长希望孩子能够一身轻松地按照自己选择的道路走下去，他们不希望看到孩子的自由权利受到压制。

我们之所以称其为温和专制主义，是因为选择设计者有理由努力地去影响人们的行为，以便延长他们的寿命，使他们活得更健康、更幸福。换句话说，我们鼓励人们依靠私人和政府部门的指导自觉采取措施，从而做好选择，提高自己的生活水平。在我们看来，如果某项措施旨在影响人们的选择行为，甚至使选择者受益匪浅，那么这项措施便可以称得上是自由主义的温和专制主义，这一点选择者自己便能自行判断出来。基于许多社会科学研究，我们能够证明，个人会做出非常糟糕的决策。如果他们小心谨慎、知识全面、认知力强并且严于自控的话，他们便不会做出愚蠢的决策了。

相对来讲，自由主义的温和专制主义比较委婉，丝毫不生硬，原因是它既不会妨碍人们自由地做出选择，也不会增加选择者的负担。如果有人想抽烟、大量吃糖果、选择不合适的健身计划或者不为自己退休之后的生活着想而过度挥霍，自由主义的温和专制主义者则不会强迫他们改变自己的选择，也不会去为难他们。但是，我们推荐的方法的确称得上是自由主义的温和专制主义，因为私人和公共选择的设计者所做的，并不仅仅是要极力追踪或者实现人们所期待的选择，他们追求的更是通过改变人们的行为方式使他们生活得更好，他们使用的是一种助推的方式。

我们在本书中所使用的助推一词，指的是在这种选择体系的任何一方面都不采用强制的方式，而是以一种预言的方式去改变人们的选择或者改变他们的经济动机及行为。若要称得上助推，则必须使副作用降到最小，甚至可以轻而易举地避免副作用。助推不同于命令。将水果放在与人们视线平齐的地方是助推，而禁止消费垃圾食品则不是。

我们推荐的许多方法都可以在一些私人组织中实施，并且我们已经这么做了（不管是否受到过政府部门的助推）。比如，在本书中，我们将多次谈起雇主作为重要的选择设计者的例子。在一些关系到医疗保健和养老计划的领域，我们认为雇主可以给予员工一些有益的助推。那些既想赚钱又希望行善的私人公司甚至可以通过涉足降低大气污染（或者温室气体排放）的事业而实施环保助推。我们需要特别指出的是，适用于私人组织的自由主义的温和专制主义，同样也适用于政府部门。

社会人和经济人：为何助推是有用的

那些反对温和专制主义的人会认为，人类的选择是一件可怕的事情，如果不是这样，那么所有人都愿意面对选择了。不管是否研究过经济学，许多人似乎都会自觉或不自觉地倾向于认同“经济人”的观点（经济人的观点认为人类的思考和选择是非常精密的行为，也符合经济学家心目中教科书式的人类形象）。

如果你有机会浏览一下经济学方面的书籍，就会知道，经济人的思维如爱因斯坦般缜密，记忆力如计算机般强大，意志力如圣雄甘地般坚韧。然而，我们平日里见到的平头百姓却不是这样——他们会在进行复

杂的除法运算时因为手边没有计算器而犯难，他们甚至会忘掉自己爱人的生日。他们根本不是什么经济人，他们是社会人。

让我们来看一下肥胖问题。目前，美国人肥胖症的发病率接近20%，有超过60%的美国人超重或肥胖。大量证据表明，肥胖会增加心脏病和糖尿病的患病概率，甚至令许多人英年早逝。因此，提倡人们合理饮食已成为当务之急，而这一点可以通过适当的助推来实现。

很明显，挑食的人极为看重食品的口味，但他们对健康却毫不在乎，在他们看来，吃就是为了享受。我们不能说每一名肥胖者都难以理智地控制自己的饮食，但我们可以肯定，几乎所有的美国人都没能为自己选择合理的饮食方式。与吸烟和饮酒等有风险的行为一样，不合理的饮食也会缩短寿命——全球每年有50万人因此死亡。很多目前的饮食、吸烟和饮酒习惯都有损身体健康。的确，目前有许多烟鬼、酒鬼和暴饮暴食者都愿意花钱请人帮助自己采取节制措施。

我们现在要讨论的是如今正在兴起的选择科学，其中包括最近40年里社会科学家所做的一项严谨的研究，这项研究对人类的许多判断及决策的合理性进行了严肃的质疑。若要成为一名合格的经济人，我们不需要做到精确的预见（因为这需要你成为一个无所不知的人），我们只需要做到在预见时不带有任何的个人偏差。也就是说，我们的预见可以出现错误，但绝不能以一种有意识的方式出现系统性的错误。与经济人不同，社会人的预见经常会出现这种错误，比如说“计划谬误”（一种对于完成某些事情所耗费时间的不切实际的乐观估计的倾向）。如果你曾经雇用过承包商，想必你一定遇到过承包商的所有实际工作都远远落后于其初始计划的情况。对此，我想你已经习以为常，如同你早已听说过“计划谬误”这个名词一样。

数百项研究都表明，人类的预见大都因为带有偏差而不可靠。同样，人类的决策水平也并不怎么样。比如，“现状偏差”（惰性的代名词）是指基于许多我们目前尚不清楚的原因，人类总是强烈倾向于迁就现状或者既定现实。

比如，当你买了一部新手机时，你便会面对一系列的选择。手机越新潮，你就会面对越多的选择，从手机屏保到手机铃声再到响铃次数。通常情况下，手机制造商都会为这些选项设定一套出厂默认设置。有研究表明，无论默认设置是什么样，许多人在实际使用

中都情愿保持不变，甚至就连默认设置中噪音较大的来电铃声也懒得修改。

我们从这项研究中得出了两个结论。其一，永远不要低估惰性的作用；其二，这一作用可以得到控制。如果企业或者政府官员认为某项措施能够产生更好的效果，那么他们便可以将其设定为默认选项，从而对决策结果施加影响。读者将看到，设定默认选项以及诸如修改菜单等方式便可以对结果产生极大的影响——无论是在经济上开源节流，还是在公益事业上促进国民健康。

精挑细选出来的默认选项只是助推产生的一种作用。按照我们的定义，任何能够显著改变社会人行为的因素都可以被称为助推，尽管经济人可能对这些因素视而不见，因为经济人只对动机刺激感兴趣。如果政府对糖果征税，那么经济人便会减少购买糖果，但是他们对于一些看上去“无关”的因素（比如选项排列的顺序等）却无动于衷。社会人也会对动机感兴趣，但他们同样会受到助推的影响。如果我们将动机刺激和助推双管齐下，那么我们就提高了人们的生活品质，帮助人们解决诸多社会问题的能力也会上一个大台阶(注)。并且，这也并不妨碍人们进行自由选择。

一个错误假设和两个错误认知

许多崇尚自由选择的人都反对任何形式的专制主义，他们希望政府能够允许国民进行自主选择。正是由于这种想法的存在，才会让有些人认为国民有权利从尽量多的选择中选出自己的最爱，政府应当尽量不予干涉。这种想法的优势在于它为人们提供了一种解决诸多棘手问题的简单方法：尽量使选择最大化（在数量上和范围上）！这一点已经在许多领域得到了应用，比如教育和医疗行业。在某些领域，选择最大化已成为金科玉律。有时候，这一金科玉律可以且仅仅可以被政府指令所取代（尽管政府指令往往被讥讽为“一刀切”）。那些支持选择最大化的人没有看到，他们的观点与政府指令还是有相当大的区别的。他们反对或者认为自己反对自由主义的温和专制主义，并且对助推持怀疑态度。我们认为，他们的怀疑是基于一个错误假设和两个错误认知。

一个错误假设：几乎所有人在任何时候都会做出对自己最有利的选

择，或者说做出至少比别人更好的选择。我们认为，这一假设毫无疑问是错误的。实际上，我们认为，即便人们经过再三思考，也不一定能够做出对自己最有利的选择。

假如有一名国际象棋的初学者要与一名久经沙场的棋坛老将对决，那么这名初学者会预计自己将大败，原因便是他做出了一个对自己不利的选择，因为这一选择很容易由一些暗示促成。在许多情况下，普通消费者正是扮演了这名国际象棋初学者的角色，他们不得不整日面对那些绞尽脑汁要卖东西给自己的经验老到的商家。简单地说，人们的选择是一个经验问题，不同领域内的人对这一问题的认知也不同。但是，我们可以说，人们在一个易获得经验和信息及易得到反馈信息的环境中能够做出较好的选择，比如选择合适的冰激凌口味。人们都知道自己是否喜欢巧克力、香草、咖啡或其他东西的味道。然而，人们在那些缺乏经验和相关知识的领域，便很难做出理想的选择，因为他们不能很快获得反馈，比如在水果和冰激凌之间做出选择，或者在不同的医疗方案、投资方案之间做出选择。如果你面对的是50种各不相同的处方药方案，那么在别人的帮助下你便可以更为轻松地做出选择。若人们不能做出令人满意的选择，适当改变选择体系便能提高他们的生活品质。我们将尽力去证明：我们不仅能够通过设计选择体系使人们过得更好，并且在很多情况下还能使人们很容易地实现这个目标。

第一个错误认知：我们可以避免对人们的选择造成影响。在许多情况下，一些组织或者单位必须做出某种选择以影响别人的行为。在这种情况下，便不可避免地会用到助推的方式，不管是有意的还是无意的，而这些助推行为将影响到人们的选择结果。正如卡罗琳自助餐厅的例子所展示的，人们的选择会受到选择设计者设计的选定因素的极大影响。当然，有些助推是在无意间形成的，雇主们可能在决定每月还是每两周支付一次工资时并没有刻意地去实施什么助推，但是他们最终会惊讶地发现，当员工每两周拿一次工资时能储蓄得更多，因为在此情况下，每年他们会有两次机会在一个月中领到三次工资。同时，私人和公共部门完全可以实施一些中性的措施，比如随机选择或者迎合多数人的倾向。然而，即便是无意识的助推也会起到很大的作用，想必大家都遇到过很多这样的例子。

在这一点上，有些人会欣然接受私人组织的做法，却极力反对政府部门对选择所施加的影响，尽管它的目标直指提高国民生活水平。他们

担心政府部门的竞争力或者亲和力不够，他们担心政府部门选举出来的官员会将自己的利益放在第一位或者只将注意力集中于与自己利益息息相关的私人组织。我们也看到了这一点。的确，有些时候，某些政府部门犯错误、出现偏差和做过火的现象十分严重。我们希望看到的助推是有章可循的。但是，除了经营自助餐厅之外，政府部门还应当在许多方面走在前列，这看上去是大势所趋。应当强调的是，政府部门的确时刻都在基于自己制定的政策对一些人的选择施加影响。因此，我们对助推持反对态度是毫无意义的，我们应该改变这一看法。

第二个错误认知：自由主义的温和专制主义难免包含强制的因素。在自助餐厅的例子中，食品的摆放次序不会对任何人的饮食习惯造成影响，只是卡罗琳及其他相关人员对食品的摆放方式可能会促使我们使用自由主义的温和专制主义一词。如果将水果和沙拉放在甜点的前面能够使低年级的孩子多吃苹果、少吃甜食的话，谁还会提出反对意见呢？如果施加影响的对象变成了青少年甚至成年人，情况会有所不同吗？只要不是一味的强制，我们认为即便对于那些崇尚自由选择的人，某些形式的温和专制主义也是可以接受的。

在诸如储蓄、器官捐献、婚姻和医疗保健等领域，我们将提出一些特别的建议。我们坚持认为，这样做不仅不会约束人们的选择自由，而且能够降低选择失败的风险。自由选择权的存在是防止出现拙劣选择体系的最好的保障。

选择体系的助推

选择设计者可通过设计用户友好的环境来大大提高人们的生活水平。许多成功的公司都曾采取过这样的做法，并因此成为市场上的常青树。有时候，选择体系是高度可见的，消费者和员工能够被其深深吸引（iPod多媒体播放器和iPhone手机便是很好的例子，因为它们不仅外观别致，而且能够让用户完成自己想做的事情）。只要多加留心，选择体系是能够造福人类的。

让我们来看一下芝加哥大学的例子。这所大学如其他组织一样，每年11月份都是其“公开登记”期。在这段时间，员工可以对自己之前做出的关于医疗保险和养老保险等福利的选择进行修改，这

一修改是在互联网上完成的。总之，员工会通过电子邮件收到一套资料，这套资料会对他们所面临的选择进行解释，并指导他们如何登录网站做出自己的选择。

由于员工都是社会人，所以他们中的有些人会忘记登录网站。对于这些忙碌却又心不在焉的员工来讲，给出一个默认选项便显得非常关键。简单来讲，假设有两种可选择的情况。对于那些不主动选择的人可以给出他们在去年的选项，或者“归零”他们的选择。假如员工珍妮特去年为自己的养老计划支付了1 000美元，那么如果珍妮特在今年没有进行主动选择，网站系统给出的一种选择便是使她继续保持1 000美元的默认选项，另外一种选择便是让她不支出一分钱。让我们分别把这两种情况叫作“保持原状”和“归零”选择，那么选择设计者应该如何在这两种默认选项之中做出选择呢？

自由主义的温和专制主义者会通过询问像珍妮特一样情况的员工的选择意愿，从而设定出默认选项。尽管这一方式无法确保形成一个明确的选择，但这当然要好过随机选择默认选项，或者对任何情况都将“保持原状”或“归零”作为默认选项。比如，我们完全可以认为，大部分员工不愿意退出能够得到公司大力资助的医疗保险计划。因此，对于医疗保险来讲，“保持原状”（与去年的选择相同）的默认选项相对于“归零”（放弃医疗保险）来讲，便成了首选。

下面让我们将它与员工的“灵活支出账户”（在此账户上，员工可以每月存入一些钱用于某些费用的特定支出，例如未参与保险的疾病治疗和儿童保健支出）对比一下。存入这一账户的钱必须在一年中全部花掉，否则便无法收回，而每人每年的支出情况都会有很大不同（例如儿童在上学之后其保健支出便会降低）。在这种情况下，“归零”的默认选项很可能比“保持原状”的默认选项更具实际意义。

这一问题并不是我们假想出来的。有一次，我们与芝加哥大学的三名高层管理人员讨论过类似的话题，而那一天恰好是“公开登记”期的最后一天。我们问这几名高管是否还记得要在当天内完成这件事情。第一名高管说他预计在当天晚些时候完成，并对我们的提醒表示感谢，第二名高管则坦言自己已经忘记了这件事，第三名高管说他希望他太太能够记得为他完成这件事情！然后，我们又开始就降薪计划的默认选项问题（实际上是一个避税项目）进行了讨论。在这一点上，默认选项成了“归零”。但是，由于这一做法随时可能会停止，人们一致认为最好还是将“与去年相同”作为默认选项。我们相信，许多心不在焉的教授将因此

在退休之后过上更为宽裕的生活。

这个例子阐述了一些关于良好的选择系统的基本原则。由于选择的主体是社会人，因此设计者应当尽量使其变得简单和轻松。我们将看到，这些原则（以及更多的原则）会在私人组织和公共部门得到应用，并且我们会做得更好。

民主党和共和党：如何为民众利益弥合分歧？

关于私人组织的助推，应当有很多值得写的地方。然而，自由主义的温和专制主义的许多重要应用都与政府部门有关，因此我们将为公共政策和法律提供一些建议。我们希望这些建议能够吸引政府部门和私人组织两种不同政治形式的注意。我们之所以相信自由主义的温和专制主义所标榜的策略既能被共和党人接受，又能被民主党人接受，最主要的原因就是这些策略几乎没有什么成本，因此不会对纳税人造成任何负担。

许多共和党人一味地反对政府行为，并试图在其之外寻找其他方式。与卡特里娜飓风斗争的经历显示，政府部门的作为是唯一能够有效组织和调动相关资源的方式。共和党人也想使国民生活水平提高，但他们只是怀疑一切，并不给人们任何选择的机会。

对民主党人来说，他们可以为了能提高政府进取心的计划不惜放弃自己的热情。明智的民主党人当然希望公共机构能够提高国民的生活水平，但在许多领域，民主党人一致认为，自由选择是一件很美妙的事情，它甚至已经成为公共决策不可或缺的一环。同时，自由选择也是弥合党派异见的一项基本条件。

我们认为，自由主义的温和专制主义极有可能成为两党合作的重要基础。在许多领域，包括环保、家事法和择校等，我们将说服人们相信好的政府管理形式不会施加太多的强制与限制措施，而是会给人们提供更多自由选择的权利。如果相关的政府指令和禁止条例能够被鼓励和助推所取代，那么我们的政府部门将更加精简，也会干练得多。因此，一言以蔽之，我们需要的不是一个强制型的政府，而是一个具有更高执政能力的政府。

实际上，我们有足够的证据可以证明，这种乐观（我们承认这有可能是一种偏差）并不是在做白日梦。本书第6章中介绍的关于储蓄方面的自由主义的温和专制主义已经得到了美国国会民主党与共和党两党人士的热情支持，包括现在和过去的保守派共和党参议员（例如犹他州的罗伯特·班尼特和宾夕法尼亚州的里克·桑多拉姆）以及一些自由派民主党人士（例如伊利诺伊州的拉姆·伊曼纽尔）。2006年，几项主要的措施已被写入法律。新出台的法律将帮助美国人更好地享受退休生活，而且不会耗费纳税人太多的金钱。

总之，自由主义的温和专制主义既不极左，也不极右，既不倾向于民主党，也不倾向于共和党。在许多领域，一些富有远见卓识的民主党人正在为排除方案倾注自己最大的热情，而另一些富有远见卓识的共和党人正逐渐停止自己对政府创新行为的一贯反对态度。尽管两党的分歧无法弥合，但我们仍希望双方能够在适度助推方面达成一致。

---

1. 聪明的读者可能会注意到，动机刺激可能会以几种不同的形式出现。如果采取一定的措施（比方说将水果放在抬眼即能看到的地方，而把糖果放到不起眼的角落）使人们努力改变自己的认知形式，这可能会使人们感觉弯腰屈身去拿糖果有些“代价过高”。我们的某些助推形式的确能在某种程度上提高认知的成本，由此改变人们的动机。也就是说，助推只有在成本足够低的情况下才称得上是一种自由主义的温和专制主义。

第一部分
社会人和经济人

第1章
偏差和谬误如何欺骗我们的眼睛？

如果你感兴趣，请看下面这两张桌子：

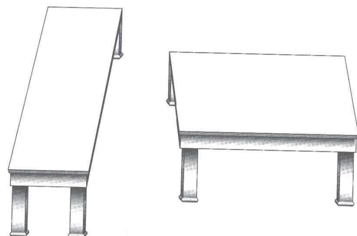


图1–1 两张桌子

假设你在考虑这两张桌子中的哪一张更适合放在客厅里喝咖啡，那么你对它们各自的尺寸是如何估计的？大体打量一下，猜一猜它们各自的长宽比。

绝大部分人都会认为，左边那张桌子较右边那张更为细长。很多人都估计左边那张的长宽比例为3：1，而右边那张的长宽比例为1.5：1。现在，请你拿出一把尺子量一下。你会发现，这两个桌面的长和宽竟然是一模一样的。如果不相信，那就再量一下，量到你确信为止。在这里，你所信奉的“眼见为实”受到了挑战。（当塞勒在午餐聚会上把这个例子给桑斯坦看时，桑斯坦便立即抓起一支粉笔量了起来。）

从这个例子中我们能够得出什么结论？如果你认为左边的桌子较之右边的桌子又细又长，那么只能说明你是一个普通人，但其实你并没有犯什么错误（至少这个实验不会显示你有什么错误）。然而，你在这个实验中的判断的确存在偏差，尽管你认为自己的判断千真万确。没有人会认为右边的桌子更细长！如果你愿意，你可以将这幅图拿到酒吧里去和那些普通人打赌，并可以借此让他们输得精光。

现在，再让我们来看一下图1–2。图中的两个形状是否相同？如果你是一个眼力不错的正常人，那么你极有可能认为这两个形状是一模一样的。实际上，这两幅图就是图1–1中的桌面。没有了桌腿和倾斜度的干扰，它们便呈现出了本来的面目。在图1–1中，桌腿和倾斜度的干扰会给人们造成错觉，将这两个因素去除，我们就能看到更准确的事实。

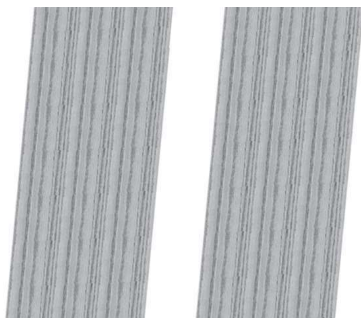


图1–2 桌面

这两幅图很好地阐释了经济学家是如何借助心理学家的洞察力的。一般情况下，人们的思维精确度是很高的。我们可以一眼认出数年不见的人，我们可以理解复杂的母语，可以快速下楼梯而不摔倒。我们中有些人甚至能够讲12种语言，创造出令人向往不已的电脑，提出深奥的相对论。但即便是爱因斯坦，也很有可能会遭到这两张桌子的愚弄。然而，这并不意味着人类的大脑存在缺陷；相反，这意味着我们可以通过搞清楚人类为何犯错来更好地理解自己的行为。

为了真正理解人类的行为，我们需要对人类思维的某些方面进行进一步的探索。作为心理学家和艺术家的罗杰·谢泼德在研究人类视觉系统方面有很深的造诣，这使得他于1990年绘制出了图1–1中那两张颇具欺骗性的桌子，他知道如何才能愚弄我们的眼睛。对人类认知系统的了解使得其他人也能够发现一些思维系统偏差的问题。

人类如何思考？

人类的大脑有许多解不开的谜。为什么人类在某些方面会非常擅长，在另外一些方面却又一无是处？贝多芬在耳聋的情况下写出《第九交响曲》这一惊世骇俗的传世之作，但同时，我们会看到他也如常人一样拿错自己家中的钥匙。人类为什么会集睿智与愚蠢于一身？许多心理学家和神经学家一直致力于某些研究，以便能够使我们弄清楚大脑中存在的一些看上去自相矛盾的地方。这涉及两种思维方式之间的区别，一种是直觉和自动的，另外一种是思考和理性的。在本书中，我们将第一种思维方式称为“直觉思维系统”，将第二种思维方式称为“理性思维系统”（在一些心理学文献中，这两个系统有时候被分别称为“系统1”和“系统2”）。关于这两套系统的主要特点参见表1–1。

直觉思维系统靠的是直觉，反应迅速，它与我们平常意义上所讲的“思考”似乎不沾边。某人出其不意地朝你扔一块石头，你便会蹲下身子躲闪；你乘坐的飞机遇上气流，你便会紧张；遇到一只可爱的小狗，你便会微笑。这些其实都是你的直觉思维系统起作用的表现。研究大脑的科学家们认为，直觉思维系统的活动来自大脑最为古老的一部分，这一部分同样存在于蜥蜴和小狗的大脑里。

表1–1 两套认知系统

直觉思维系统	理性思维系统
不受控	受控
不费力	费力
联想	演绎
速度快	速度慢
无意识	有意识
熟练	依照规则

与直觉思维系统相比，理性思维系统更有计划性和自觉性。当有人问我们“411乘37得多少”时，我们使用的便是理性思维系统。当我们在旅行中决定选择走哪条路时，或者当我们初入校园，决定选择读法学院还是商学院时，大部分人用到的都是理性思维系统。我们在写这本书时，大部分时间使用的也是理性思维系统。但是，在洗澡、谈话或走路时，我们时常也会灵机一动，想出写书的好点子，而这极有可能来自我们的直觉思维系统。（顺便说一下，选民似乎主要依赖他们的直觉思维系统。一名给人的第一印象不好或者总试图通过复杂的说理和统计数字来阐述自己观点的候选人可能会因此处于不利的局势。注）

大部分美国人在面对华氏温度时使用的是直觉思维系统，而对于摄氏温度，他们却不得不使用理性思维系统；欧洲人则相反。人们在讲母语时使用的是直觉思维系统，而在费力地讲外语时倾向于使用理性思维系统。真正意义上的双语使用者是指那些能够使用直觉思维系统讲两种语言的人。高水平的国际象棋职业选手具备神奇的直觉，他们的直觉思维系统能够使其迅速地对复杂情况做出判断，并同样迅速地做出精确的反应。

我们可以这样理解：直觉思维系统来自人们的情感反应，而理性思维系统来自人们有意识的思维。情感也可以精确把握，但是我们却经常犯错误，原因是我们过多地依赖于直觉思维系统。直觉思维系统认为“飞机在摇晃，我命休矣”，理性思维系统则会提醒自己“飞机是非常安全

的”；直觉思维系统会认为“那条大狗要过来咬我”，理性思维系统则回答“大部分宠物都是很温顺的”（这两种情况下，直觉思维系统都在叫苦不迭）。直觉思维系统在一开始也完全不知道如何打高尔夫球或者网球，但我们应当看到，经过一定时间的练习之后，人们会逐渐摆脱理性思维系统，转而依赖直觉思维系统。这种依赖性有时会非常强烈，一些高水平的高尔夫球手及其他一些项目的运动员都知道“想得太多”的坏处，他们十分相信自己的直觉，“做就行了，别考虑太多”是他们的格言。直觉思维系统可以通过大量的重复得到锻炼，但这需要耗费大量的时间和努力。青少年驾车比成年人驾车危险的原因之一便是青少年的直觉思维系统没有接受过太多的训练，而他们的理性思维系统又运行得太慢。

为弄清楚直觉思维系统是如何运作的，我们可以进行以下测试。对于以下三个问题，首先请你写下通过第一反应得出的答案，然后再停下来好好想一下。

1.一副球拍和一个球总价1.1美元，已知球拍比球贵1美元，那么球多少钱？__美分。

2.如果5台机器5分钟能够生产5个零件，那么100台机器生产100个零件需要多少分钟？__分钟。

3.湖里有一片睡莲，这片睡莲覆盖面积每天都扩大一倍。如果这片睡莲覆盖整个湖泊需要48天，那么它覆盖半个湖泊需要多少天？__天。

通过你的第一反应得出的答案是什么？多数人会分别回答10美分、100分钟和24天。然而，这些答案都是错误的。如果你思考一下，便会找到原因。如果球价值10美分，那么由于球拍比球贵1美元，则球拍价值为1.1美元，这样总价便成了1.2美元，而不是1.1美元了。只要人们略加考虑，检查一下自己的第一结论是否与题干相符，便不会得出这样的答案了。但是，谢恩·弗雷德里克在2005年做的一项调查（弗雷德里克将这一系列问题称为“认知反射测试”）显示，即便是思维活跃的大学生也很容易得出上述错误的答案。

正确的答案应当分别是5美分、5分钟和47天。在你咨询了自己的理性思维系统之后，相信你会恍然大悟。经济人在做出重要决定时从来不

去参考理性思维系统的意见（即使他们有时间），社会人有时候也会不假思索地妄下结论。如果你经常看电视，那么请回忆一下《星际迷航》中的斯波克先生，他给人留下的深刻印象便是其超常的理性。（科克船长：“你的电脑水平真不赖啊，斯波克先生。”斯波克先生：“您真会说话，船长先生！”）与此形成鲜明对比的是霍默·辛普森，他似乎忘记了自己的理性思维系统被丢到了哪里。（当一家武器装备商店的员工告诉他购买武器必须要等5天时，他却说：“什么，5天？但我现在就想要！”）

我们写作本书的主要目的之一便是探索现实生活中的辛普森应当如何更好更安全地生活，因为我们每个人的内心都或多或少有辛普森的影子。如果人们可以感情用事却又不招惹麻烦，那么他们的生活将会更加美好。

经验法则

我们中有许多人整日忙个不停，疲于应付各类事务，鲜有时间去思考和分析每一件事情。当我们不得不做出判断时，比如推测一下安吉丽娜·朱莉的年龄或者克里夫兰市与费城之间的距离，我们依靠的仅仅是经验法则。我们之所以使用这一法则，是因为它在多数情况下既快速又有效。

实际上，托马斯·帕克写过一本名为《经验法则》的书。帕克写这本书时收集了大量非常好的例子，比如，“一枚鸵鸟蛋能够供应24个人的早午餐”“10个人挤在一间中等大小的屋子里每小时能使室温提高1摄氏度”，等等。

尽管经验法则有时候非常有用，但它可能会导致系统偏差。这一观点最先由两名以色列籍心理学家阿莫斯·特沃斯基和丹尼尔·卡尼曼于1974年提出，它改变了心理学家对人类思维的认知方式，后来甚至改变了经济学家在这一问题上的认识。他们最初的研究工作提出了三项经验法则——锚定法则、可得性法则和代表性法则，这三者之间相互联系。他们的研究项目后来被人们看作关于人类判断问题的“启发和偏差”的研究方法。最近，心理学家认识到，这些启发和偏差来自直觉思维系统和理性思维系统的相互作用。下面让我们来分别看一下这三项法则。

设想我们要估计位于芝加哥以北的密尔沃基市的人口数。虽然我们就住在芝加哥，但我们却对密尔沃基市知之甚少，我们只知道它是威斯康星州最大的城市，那么我们如何去估计这座城市的人口数呢？我们可以以一座已知城市的人口数为基准来估计，比如人口数大约为300万的芝加哥。因此，我们可以想象一下，密尔沃基市是座大城市，但一定不是芝加哥那样的大都市，那么它的人口数也就是芝加哥的1/3吧，那就是100万。现在再让我们以同样的问题去询问一个来自威斯康星州格林湾的人，她会如何回答呢？她也许也不知道答案，但她知道格林湾大约有10万人口，密尔沃基市比格林湾大，那么她可能会以格林湾的人口数为基准扩大3倍，即估计密尔沃基市人口为30万。

这一过程就是“锚定和判断”。你会在锚定一个已知数字的基础上沿着你认为正确的方向进行调整。这看上去并没有什么错。然而，我们之所以会出现偏差，是因为我们做出的调整往往是不够的。许多实验都证明（与我们的例子相似），来自芝加哥的人估计的密尔沃基市人口数普遍偏高（基于较大的锚定基数），而来自格林湾的人估计的人口数则普遍偏低（基于较小的锚定基数）。实际上，密尔沃基市的人口大约为58万。

即便是一些不相关的因素也会影响我们的判断。请看下面的实验。将你的电话号码的最后三位数字拿出来然后与200相加，将结果写在纸上。现在，请考虑一下，匈奴人是在什么时间征服欧洲的？是在你写在纸上的年份之前还是之后？请猜一下。（提示：这一事件发生于耶稣降生之后。）即便你对欧洲历史不很了解，你也一定知道，这个时间与你的电话号码没有丝毫的关系。但是，我们在一组学生中进行这项实验时发现，那些写下较大数字的学生推测出来的年份比那些写下较小数字的学生推测出来的年份要晚300多年。（正确答案是411年。）

锚定法则甚至能够影响你对生活的认知。在一项实验中，组织实验者向大学生们提出了两个问题：第一，你有多幸福？第二，你约会的频率有多高？如果按照这一顺序来提问，这两个问题的回答相关度便很低（相关系数为0.11）。但是，如果将两个问题的次序颠倒，把关于约会的问题放在前面，那么两个问题的回答相关度立刻会上升到0.62。看起来，经过约会问题的提醒之后，学生们很可能便会利用这一“约会启发”回答下一个关于生活是否幸福的问题。一些已婚人士会说：“啊，我已经记不起上次约会是在什么时候了！我一定是过得不幸福了！”然而，

如果将约会问题换成做爱，那么已婚人士在这两个问题的回答上也会呈现很高的相关度。

在本书中，我们定下的“锚”起到了助推的作用。我们可以为你们的思想施加一个巧妙的起点，从而影响你们在特殊情况下做出的选择。慈善机构在请你捐款时，一般都会向你提供一系列的选择，比如100美元、250美元、5 000美元或者其他。实际上，这些慈善机构列出的数字并不是随手写的，这些数字的确会影响到人们最终捐款的金额。面对100美元、250美元、1 000美元和5 000美元的选项，人们一定会比面对50美元、75美元、100美元和150美元的选项捐出更多的钱。

有证据显示，在许多领域，只要在理性承受范围之内，你要的越多，得到的就会越多。起诉烟草公司的律师经常会赚得盆满钵满，一部分原因就是他们能够成功地诱导陪审团将标的锁定在几百万美元的级别之上。聪明的谈判者经常会通过提出一个天价报价而为其客户签订一笔令人惊喜的买卖，而其客户的竞争对手可能连一半的报价都支付不起。

面对飓风、核能、恐怖主义、疯牛病、鳄鱼袭击和禽流感等情况，你到底有多害怕？你会做出多大的努力来防止上述风险的出现？你应当采取什么具体行动？

在回答这类问题时，许多人都会采用一种叫作“可得性启发”的做法。他们会根据相关例子的情况对发生上述风险的可能性做出判断。如果人们能够轻而易举地回忆起有关的例子，他们便会对这种风险更为在意。人们会认为一种令人记忆犹新的风险（比如“9·11”恐怖袭击事件引起的后遗症）会比一种人们并不熟悉的风险（比如日光浴或温度日益升高的夏天）更严重。人们经常看到他杀行为，却较少看到自杀行为，因此多数人会错误地认为每年死于他杀的人数多于死于自杀的人数。

可得性和突出性在人们做出判断时能够起到非常大的作用。如果你曾亲历过一次强烈的地震，你会比仅在杂志上看到地震更倾向于认为地震随时都有可能发生。一些动辄能够联想到的死亡原因（比如龙卷风）会大大提高人们对死亡率的估计，而一些不能使人形成生动记忆的死亡原因（比如哮喘）会使人觉得它并不可怕，尽管事实上这些不引发生动记忆的死亡原因具有更高的致死率（比如哮喘的死亡率高达20%）。同理，最近发生的事件会比较早发生的事件对我们的行为造成更大的影响。基于此，直觉思维系统会敏锐（也许有些过于敏锐）地感觉到风险

的存在，而不会去参考任何使人感到枯燥不已的相关统计数字。

“可得性偏差”能够提高我们对高风险行为的认知，包括采取预防措施的公共决定和私人决定。人们是否会购买自然灾难保险在很大程度上取决于最近的经验。刚刚经历过大地震的人会突然购买大量的地震险，但是这一保险的购买数量会随着时间的推移而平稳下降，一如逐渐消退的记忆。如果最近一段时间没有发生过水灾，那么生活在洪涝区域的人便很少会去购买相关保险。如果有人经历过洪灾，那么他更有可能为自己购买相关保险，不管他实际面对洪灾的风险有多大。

风险评估中存在的偏差可能会对我们的风险观、商业选择观和政治观产生负面影响。互联网股票表现抢眼时，人们会疯狂地购买互联网股票，尽管他们会因此被套牢。我们可以设想一下，人们会错误地认为某些风险（比如核电事故）发生的概率很高，而某些风险（比如中风）发生的概率却很低。这些错误的认知会影响到政府决策，因为政府倾向将资源以迎合大众恐惧心理的方式来进行分配，而不是按照实际风险发生的可能性来分配。

一旦“可得性偏差”发挥了作用，无论是私人组织还是政府部门，只要做出判断的时候能够尊重实际可能性，那么其决策水平就会得到提高。若想增加人们对某项糟糕结果的恐惧程度，最好的办法莫过于使他们回忆起最近某次由此引发的糟糕事故；相反，如果要提高人们的信心，最好的办法是使他们回忆起一件最近在类似情况下发生的结果不错的事情。一个普遍存在的问题是，越容易回忆起的事件其实越容易夸大人们对可能性的判断；相反，对于很少在记忆中保留下来的事情，人们便会认为它们发生的可能性很小。

第三种启发形式叫作“代表性法则”，我们也可以将其理解为一种相似性启发。所谓“代表性”，就是说当有人问你A属于B的可能性有多大时，你（或者说你的直觉思维系统）会首先问自己A与B有多少相似性（即A能在多大程度上“代表”B）。与另外两种我们已经讨论过的启发方式一样，因为代表性经常奏效，所以也经常被人们使用。对于一名身高近2米的非洲裔美国人和一名身高1.7米的犹太人，我们更倾向于将前者看作一名职业篮球运动员，因为篮球运动员大多身材高大，很少有矮个子参与（特别是在近几年）。有时候，这种固有看法也是对的！

当相似性和出现频率发生分歧时，人们往往会产生偏差。这类

偏差的最著名的一个例子是关于我们假想的一名叫作琳达的女性。在一项实验中，参与的实验者被告知：琳达今年31岁，未婚，性格开朗，聪明伶俐，她主修哲学专业。在学生时代，她十分关注男女不平等这一社会现象，还参加过反核能游行。然后，人们被要求按照发生的可能性对琳达未来可能会遇到的8种情况进行排序。其中两个关键选项是“银行出纳员”和“热衷于女权运动的银行出纳员”。大多数人认为，相对于“银行出纳员”，琳达更有可能是一名“热衷于女权运动的银行出纳员”。

这很明显是犯了一个逻辑上的错误。因为从逻辑上来讲，两个事件同时发生的可能性一定不可能高过其中一个事件发生的可能性。因此，我们能得出的结论是，琳达是一名“银行出纳员”的可能性要高于她是一名“热衷于女权运动的银行出纳员”的可能性，因为所有“热衷于女权运动的银行出纳员”都是“银行出纳员”。人们的错误判断来自代表性启发：题干中对琳达的描述似乎更多的是在说“琳达是一名银行出纳员并且她热衷于女权运动”，而不是仅仅表明了“琳达是一名银行出纳员”。斯蒂芬·杰伊·古尔德在参加完实验后说：“我知道正确答案，但是我的头脑中总是有个小东西在跳来跳去，并且朝我喊，‘嘿，她不可能只是一名银行出纳员，再读一遍题干看看’！”古尔德说的这个小东西便是活跃起来的直觉思维系统。

代表性法则可能会导致人们对日常生活中的许多事情产生严重的误解。如果事件是随机决定的，比如说掷硬币猜正反的游戏，那么人们是不会对正反面随机出现的顺序有准确的认识的。当看到随机出现的某些结果时，人们通常会对这些结果加以研究，然后便认为这些结果极有参考价值。实际上，这些结果完全是随机的。当你连续3次抛出同一枚硬币时，其结果可能都是正面向上，你由此便会认为这枚硬币本身存在问题。实际上，如果你弄来许多枚硬币，并且将每一枚硬币都抛3次，你会发现，3次都是正面向上的情况就不那么寻常了。（试一试你就会知道。在写完本段之后，桑斯坦也试了一下，将一枚一美分的硬币掷了3次，结果是3次均为正面向上。他惊呆了，实际上他大可不必如此。）

康奈尔大学的心理学家托马斯·季洛维奇在其1991年的作品中写到了“二战”时期德国人轰炸伦敦时伦敦市民经历的一件事。伦敦报纸曾经刊登出几幅图，其中一幅如图1–3所示，该图显示的是德国V–1导弹和V–2导弹攻击伦敦市中心的具体位置。你可以看到，轰炸的地

点看上去并不是随机的，因为导弹大部分都落在泰晤士河的两岸及图示的西北部区域。当时的伦敦人由此认为德国人能够精准地控制导弹的落点。一些伦敦人甚至认为，图中空白的地方便是德国间谍的居住地。实际上，伦敦人错了，德国人所能做到的只是将导弹投到伦敦市区，至于具体炸到哪个区域便只能听天由命了。一项关于这些导弹袭击分布得更为详细的统计研究表明，这些轰炸地点的确是随机分布的。

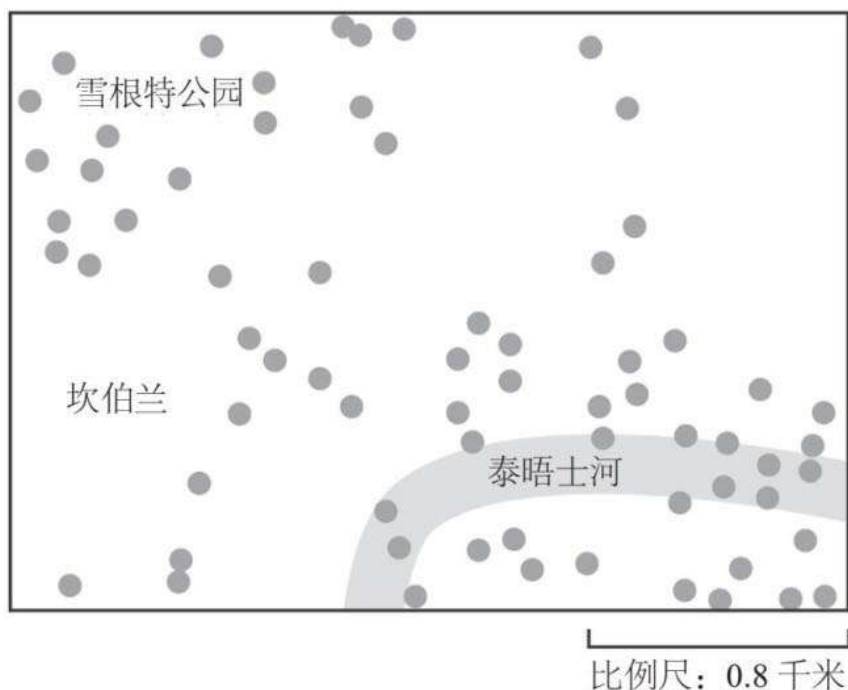
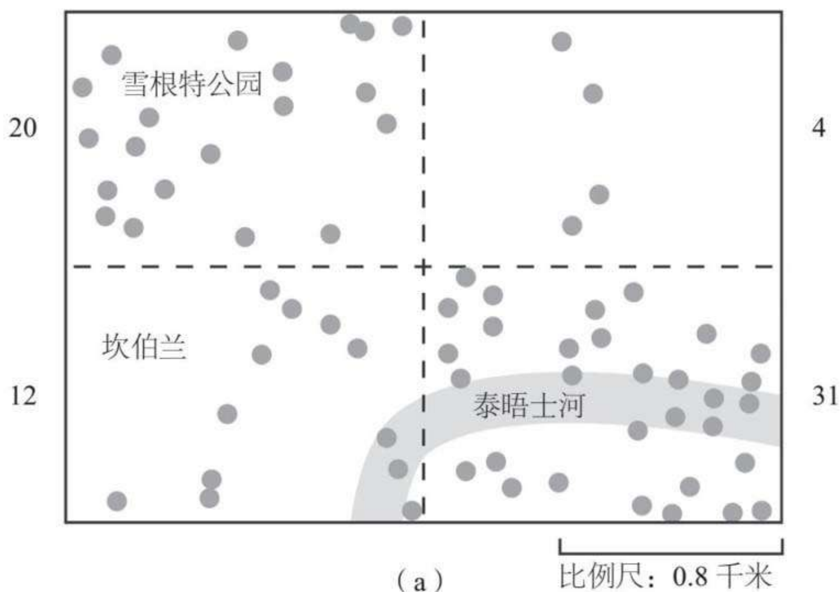


图1–3 V–1导弹和V–2导弹轰炸伦敦的示意图

尽管如此，图1–3中的轰炸点看上去并不像是随机分布的。原因在哪里呢？“二战”给了我们最好的答案。假如我们将图1–3平均分成4个部分，如图1–　4（a），然后再进行一次统计，或者说不是为了统计而统计，而只是数一下每个部分遭到轰炸的次数，我们的确会发现非随机性的证据。但是，没有证据能够表明这种测试随机性的方法是正确的。假如我们按照图1–　4（b）的方式再次将图1–3平均分成4部分，我们便无法否定炸弹是随机抛下的假设了。不幸的是，我们往往不会通过这样严格的交替测验来挑战自己的认知。



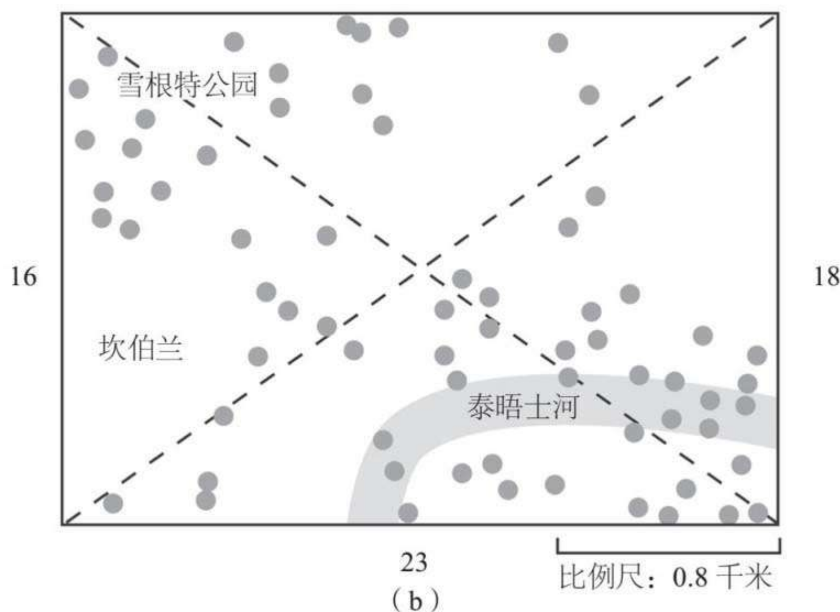


图1–4 V–1导弹和V–2导弹轰炸伦敦的示意图

注：图（a）为纵横分区，图（b）为对角线分区，分区外的数字是分区内受到轰炸的点数。

1985年，季洛维奇还与其同事瓦隆和特沃斯基一起做过一项针对随机性误解的最为著名的研究，即篮球迷普遍认可的“连续命中效应”。我们不去进行详细解释，因为经验告诉我们：认知错觉有时候会很固执，以至大部分人由于受其直觉思维系统的影响，根本不愿意承认自己长期

抱有的某种想法是错误的。但是，在这里我们只是看一下这个简单的例子。大部分篮球迷都会认为，如果一名篮球运动员刚刚投中了一个球，那么他的下一次投篮也会具备很高的命中率；如果他连续投中了多个球，那么他下一次投篮的命中率就变得更高了。人们习惯于称连续命中篮筐或者最近多次投篮保持极高命中率的篮球运动员为“热手”运动员，该称号在体育解说员的评论中是一个好兆头。将球传给“热手”运动员已成为一项约定俗成的策略。

但实践证明，“热手效应”是不存在的，连续得分的运动员下一次投篮时的命中率并不会提高。

即便人们了解了这一事实，他们也会立即想出热手效应的其他表现形式。他们会认为对方可能会调整防守，更加紧密地盯防这名“手热得发烫”的运动员，或者这名运动员将调整策略，换一种投篮方式。然而，在看到这些数据之前，当球迷们被问及篮球运动员连续命中几次之后下一次投篮的命中率时，球迷们一般都会想起热手效应。许多研究人员都确信，季洛维奇的初始结论是错误的，因为这些结论旨在寻找这一所谓的热手效应。截至目前，尚没有人发现这一效应的存在。

> 2003年，杰伊·凯勒和卡林·康利参考NBA（美国男子职业篮球联赛）全明星赛上举行的三分球比赛的情况进行了一次测试。比赛中，NBA常规赛里最好的三分球投手依次站在三分线外进行了一系列的投篮，力争在一分钟之内将尽量多的球投入篮筐中。在没有对方队员防守和干扰的情况下，这应当是一种观察热手效应的理想条件了。但是，与其他研究一样，没有丝毫的证据证明热手效应的存在。尽管如此，体育解说员们仍在不断解读着球员手掌温度的变化。（“达纳·巴洛斯投顺手了！”“莱格勒的热手得发烫！”）然而，在解说员说这些话之前，球员的三分球命中率尚高达80.5%，而话音刚落，其命中率便下降到55.2%，有些甚至低于正常比赛中53.9%的命中率。

当然，如果篮球迷们意识不到自己关于热手效应的认知是错误的，倒也并无大碍。然而，在一些十分重要的领域，人们也会出现类似的认知偏差。让我们来看一下“癌症扎堆”现象，这一现象足以引起政府和民众的惊慌，并引导人们不断进行调查研究，以便能够找出癌症突然暴发的真正原因。我们可以假设，在某个人口数为500的区域，癌症发病率

突然增高，半年内该区域先后有10人被诊断患上癌症。实际上，美国政府每年都会收到上千份关于“癌症扎堆”现象的报告，并且每年都会对许多“癌症扎堆”现象进行调查研究，以期找到癌症多发的真正原因。

在一个有3亿人口的国家，局部地区的人在一年内出现较高的癌症发病率是一件不可避免的事情。所谓“癌症扎堆”的现象可能只是一种随机的波动而已。尽管如此，人们仍认为这种现象不可能是随机发生的。因此，他们便开始恐慌，有时候甚至连政府部门也起到了推波助澜的作用。然而，在多数情况下，人们并没有担心的必要。

过度自信的陷阱

在塞勒开始教授管理决策课之前，学生们在网站上填写了一份匿名调查表。调查表中有一个问题是：“你认为自己在这一课程中的水平位于哪一个档次？”学生们可以选择前10%、前20%等。因为这些学生都是攻读工商管理硕士学位的学生，他们都知道，有一半人会跻身所谓的“前50%”，但只有10%的人才属于真正的尖子生。

然而，调查结果却显示学生们对自己在这门课的表现做出了不切实际的乐观估计。仅有5%的学生预计自己的表现会低于平均水平（50%的水平），超过一半的学生认为自己能够进入前20%。而将自己定位为前10%至前20%水平的学生占据了最大比例，我们认为，这部分学生有些过于谦虚，实际上他们认为自己有能力进入前10%，只是不好意思说出口罢了。

过分自信的人绝不仅限于工商管理硕士，这一“中等水平以上”的心态具有普遍性。90%的驾驶员都会认为自己的驾驶水平在一般人之上，几乎每个人（甚至包括那些很少露出微笑的人）都认为自己比普通人更具幽默感（因为他们知道什么事情好笑）。同样，人们发现大约94%的大学教授都认为自己的水平比普通教授高。我想我们的确有足够的理由认为大学教授一般都过于自负。

即便是在情况不妙时，人们也会表现出不切实际的乐观。大约有50%的婚姻以离婚而告终，想必多数人都知道这一数字。但是，当夫妻双方走向红毯时，绝大多数人都认为他们不会离婚，甚至包括那些曾经

离过婚的人！（萨缪尔·约翰逊曾经语带讥讽地说："再婚是希望对经验的胜利。"）这一点同样适用于处于创业阶段的企业老板，他们失败的概率要超过50%。在一项针对创业者（他们大多是做小生意的老板，比如开餐馆和办沙龙）的调查中，这些创业者被问到两个问题：第一，你的企业取得成功的概率有多大？第二，你取得成功的概率有多大？最为常见的回答分别是50%和90%，甚至有许多人对第二个问题的回答为100%。

不切实际的乐观可以帮助我们解释人们的许多冒险行为，特别是在危及生命和健康的领域。当学生对未来进行展望时，他们通常都会认为自己与其他学生相比，更不容易在未来的工作中被炒鱿鱼，更不容易得心脏病或癌症，更不容易离婚，也更不容易出现酗酒问题；男性同性恋者会普遍低估自己染上艾滋病的概率，尽管他们知道艾滋病的存在；年纪较大的人会低估自己遭遇车祸或者罹患重大疾病的概率；烟民都知道吸烟有害健康，他们甚至会过分夸大吸烟的危害，但他们中绝大部分人却不太相信自己比大多数不吸烟的人更容易患肺癌和心脏病。彩票之所以热销，利用的也是人们不切实际的乐观心理。盲目乐观是人类普遍存在的一种心理状态，社会中大部分人都具有这一特点。由于他们过高地估计了自己对危害的免疫能力，所以无法采取任何理性的预防措施。对于那些由于盲目乐观而铤而走险的人，他们可能会受益于他人的助推。实际上，我们已经提到一种可能性：如果告诉人们一件不幸的事情，他们可能不会继续如此乐观下去。

得到和失去

人们憎恶失去属于自己的东西，他们的直觉思维系统对此会难以接受。大体上来讲，失去某件东西使你难过的程度比你得到这件东西使你快乐的程度要大一倍，我们将这一现象称为"损失厌恶"。我们是如何发现这一点的呢？

让我们来看一个简单的实验。一所大学的某个班级里有一半学生都得到了一个印有其母校校徽的咖啡杯，实验要求那些没有得到杯子的学生仔细看一看其他人刚刚得到的杯子。接着，实验又要求拿到杯子的学生将杯子卖给那些没有拿到杯子的学生。最后，在买卖发生之前，学生们被要求回答"在下述每种价格条件下，你是否愿意（卖出/买入）这个

杯子”。结果，杯子的主人愿意卖出杯子的价格大约是想买杯子的学生愿意支付的价格的两倍。这一实验先后进行了数十次，用掉了上千个杯子，但结果大都如此。也就是说：一旦我拥有了一个杯子，我不会轻易放弃它；如果我没有杯子，我也并不急于花钱去买。这说明，人们对于物品价值没有一个固定的估价，当他们不得不放弃时，其难过程度要高于他们得到同一件物品时的快乐程度。

从赌博中也可以衡量“损失厌恶”的程度。比如，我问你是否愿意打赌掷硬币，正面向上你会赢一些钱，反面向上你将输100美元。那么这“一些钱”是多少才能使你动心呢？对大多数人来讲，答案在200美元左右。这便意味着，赢得200美元的幸福刚好能够填补失去100美元的懊恼。

“损失厌恶”容易使人产生惰性，即一种强烈的保持现状的欲望。如果你因为不想招致损失而不愿意放弃某些事情，你便会拒绝因此发生的交易。在另外一个实验中，一个班里的一半学生得到了咖啡杯，而另一半学生得到的是一大块巧克力。咖啡杯和巧克力的价钱大体相当，因此在得到这两样东西之前，同学们表现出了对二者基本相等的占有欲望。然而，一旦他们拿到了各自的东西，当我们再次要求他们将手中的东西换成另外一种时，仅有10%的人愿意这样做。

因此，我们看出，“损失厌恶”的作用实际上是一种认知助推，它竭力阻止我们改变现有的状况，即便这些改变对我们非常有益。

现状偏差

“损失厌恶”并不是造成惰性的唯一原因，诸多原因使人们总体上更倾向于保持现有的状况，这一现象在很多情况下都会发生。1988年，威廉姆·萨缪尔森和理查德·济科豪瑟将这种现象命名为“现状偏差”。大多数老师都知道，学生上课时倾向于每次坐在同一个座位上，即便是在没有座次要求的情况下。然而，如果在一些危急情况下仍保持“现状偏差”，那么我们就会遇到许多麻烦。

比如，在面对诸如401（k）养老金计划等养老保险方案时，大部分参与者只是随意选择了一种资产分配方式，然后便忘到脑后了。在20世

纪80年代进行的一次研究中，人们发现，美国教师退休基金会（TIAA-CREF）的养老保险计划的大部分参与者终其一生对其资产分配方式的改变为零，信不信由你。换句话说，在他们的职业生涯中，超过半数的养老保险参与者对他们选择的分配方式没有丝毫改变。也许更能说明问题的是，许多在单身时加入保险计划的青年在结婚后仍保持着其受益人为母亲的状态。

> “现状偏差”很容易被利用。多年以前，美国运通公司给桑斯坦写了一封措辞友好的信，信中告诉桑斯坦，该公司能够连续3个月免费向他赠送他选中的5本杂志。免费赠送看上去是件不错的事情，不管这些杂志有没有阅读价值，因此桑斯坦欣然选出了5本杂志。但是，令他始料未及的是，他在3个月之后每月仍然会收到杂志，并且必须照价付款，直到最终他设法取消了订阅。就这样，在大约10年的时间里，桑斯坦不得不为那些自己几乎从来不看的杂志掏腰包（他很早便想取消预订，却没有成功。我们会在下一章谈到人们的拖延行为）。

“现状偏差”的原因之一是用心程度不够。许多人都会采取一种“顺从”的态度，一个很好的例子便是看电视时的延滞效应。电视公司会花费大量的时间考虑节目的安排计划，因为它们知道，晚上打开NBC（美国全国广播公司）节目的观众会倾向于不换台，一直停留在同一个频道。遥控器在这个国家已被普遍使用了数十年，要换台只需要用大拇指按一下而已。然而，当一个节目结束，下一个节目即将播出时，多数观众会想：“还是继续看这个台吧。”桑斯坦并不是续订杂志的唯一受害者。那些杂志发行机构深知，若续订杂志是默认的，如果不想续订，人们必须打电话才能取消订阅，在此情况下续订的可能性要比人们必须打电话表示其要续订的可能性高得多。

人类身上的“损失厌恶”和“选择盲目”暗示着，如果某项选择被设计为“默认”，那么它会吸引更多人的眼球。因此，默认选项便起到了强力助推的作用。在很多情况下，默认选项的助推极为强大，因为消费者会感觉（无论对错）默认选项是被默认选项设计者所认可的选择，不管这些设计者是企业老板、政府工作人员还是电视节目策划者。因此，我们在写作本书的过程中力求将默认选项设定到最好。

以更聪明的措辞优化选择

假如你患有严重的心脏病，医生建议实施大手术，你就会急于知道手术的成功率。这名医生说："在100名接受这一手术的病人中，5年之后有90人仍健在。"你选择做还是不做呢？只要医生的话听上去使人舒服，我想你选择做手术的可能性很大。

然而，如果这名医生换了一种说法："100名接受这一手术的病人中5年之后会有10人死亡。"我想，在听到这番听上去带有警告意味的话之后，多数心脏病患者会选择放弃手术。他们的直觉思维系统会这么想："这么多人会死，那我很可能会成为其中之一！"在许多实验中，我们都发现，对于"100人中有10人死亡"和"100人中有90人生存下来"这两种说法，人们会有截然不同的反应，尽管这两种表述的含义是完全相同的。即便是专家，他们也会受到措辞的影响。如果医生们被告知"这一手术的成功率为90%"，会比他们听到"这一手术的失败率为10%"时更愿意推荐病人做手术。

措辞在许多领域都会起到关键作用。20世纪70年代，信用卡刚刚成为流行的支付方式，当时一些零售商想对使用现金支付和使用信用卡支付的客户按不同价格收费（一般情况下，信用卡公司会向零售商收取占每笔交易额1%的费用）。为了避免这一现象，信用卡公司施行了禁止零售商向现金与信用卡使用者收取不同费用的规定。然而，当一项关于取缔信用卡公司这一规定的提案被提交国会之后，信用卡公司的游说人员便在他们的措辞上下了功夫。他们建议政府规定，如果一家公司对现金支付和信用卡支付收取不同的费用，那么信用卡支付应当被设定为"正常"（默认）模式，而不是像以前那样将现金支付设定为"正常"（默认）模式。

信用卡公司对心理学家所称的"措辞"有着深入的理解。问题的关键在于阐述方式，这一点对公共政策领域至关重要。目前，节能已是大势所趋，让我们来看一下下面两条宣传语：第一，如果你采取节能措施，你每年将节约350美元；第二，如果你不采取节能措施，你每年将浪费350美元。结果证明，第二条宣传语取得的效果远远好于第一条，原因是它是以损失为基本出发点的。如果政府要建设一个节能社会，那么第二种说法会起到一个不错的助推效果。

措辞之所以会有效，是因为人们在做出决策时通常会怀有一种盲目

和被动的心态，他们的理性思维系统往往懒得将看到的信息变换一种说法，看看是否会得出一个不同的结论。他们之所以不去这么做，是因为他们不知道如何去推翻这种矛盾。这足以看出措辞的助推力有多么大，所以我们在选择用语时一定要加倍小心。

本章的目的在于使读者对人性中的不可靠因素有一个大体的认识。我们力图展现一个忙于应酬各类事务的人无暇对自己的选择进行深入思考的情景。人们自以为是的经验法则有时候会使他们误入歧途，他们由于太忙而忽略了一些事情，因此他们宁愿接受既有的现实也不去设法判断在不同情况下是否会有不同的结果。我们认为，人们是极易受到助推影响的。即便是事关重大的抉择，人们也往往会被经济理论无法解释的原因影响。

> 让我们再来看一个例子。芝加哥的湖滨大道是世界上最美的城市风景之一，这条公路沿着芝加哥的东界——密歇根湖而建。在这条公路上驾车兜风，你可以将芝加哥的美景尽收眼底。这条公路有一段是一个S形的危险弯路，许多司机都因为没有注意到那个25英里的限速标志而翻车。最近，芝加哥市出台了一个使司机们减速慢行的办法。
>
> 在这一危险弯道起始的地方，司机们会先看到一个减速慢行标志，然后他们会看到前方路面上出现一系列连续的白线。实际上，这些白线并不是减速带，它们只是构成了一种视觉效果。白线刚开始出现的时候其相互间是等距的，但是随着司机距离最危险的路段越来越近，白线之间的距离便越来越小，从而给司机造成一种车速越来越快的错觉，因此他们的第一反应便是将车速降下来。每当驾车行驶到这一熟悉的路段时，我们仿佛觉得这些白线在轻柔地提醒我们，让我们不知不觉地在进入弯道之前就踩下刹车。我们要感谢这一助推。



图1–5 芝加哥的湖滨大道

---

1. 对于国会选举的预测，如果我们只是简单地让人们快速浏览一下各位候选人的照

片，然后问他们哪一位候选人看上去更具竞争力，其结果的准确程度有可能会高得令人惊讶。这些连候选人都不认识的人预测获胜者的准确率竟然高达66.67%！

2. 1英里≈1.609公里。——编者注

第2章
如何抵制诱惑？

面对诱惑

经济人面前的腰果

很多年以前，塞勒请了一些年轻的经济学家到家里吃饭，他先摆上了一大盘腰果，供客人们喝红酒时吃。几分钟之后，眼看着这些腰果就要被吃完了，但客人们似乎对不断端上来的正菜并不感兴趣。看到这里，塞勒便站起身将那盘腰果端回了厨房（当然他也不忘偷偷往自己嘴里塞上几个），使腰果彻底从人们的视线中消失。

塞勒返回餐厅之后，客人们不禁为他的这一举动叫好。然后，人们立即转移了话题，讨论起他们为什么对这盘腰果从面前消失而感到高兴，这件事背后又暗含着什么样的理论。在经济活动（以及日常生活）中，人们坚持一个基本原则：选择的空间越大越好，因为对于那些不好的选择，人们完全可以拒绝。在塞勒拿走那盘腰果之前，客人们有两种选择——吃或者不吃，但在他拿走之后，客人们便只能选择不吃了。在经济人看来，对此而感到高兴是有悖原则的！

为了帮助我们更好地理解这个例子，让我们来看一下客人的心理变化过程。在7点15分，塞勒端走腰果之前，客人们有三种选择：吃几个腰果、将腰果吃光或一个也不吃。一开始，他们的想法很可能是先吃几个腰果，然后便不吃了。他们最糟糕的选择是有意搅乱宴会气氛而将全部腰果一扫而光。到了7点半，如果不是塞勒将盘子端走，恐怕客人们就将这一盘腰果吃光了，从而最终无法控制自己做出这一最糟糕的选择。在短短15分钟之内，客人的想法为什么会发生如此大的变化呢？或者说，客人的想法真的变了吗？

用经济学家的术语来讲，客人的行为处于一种“动态矛盾”的过程中。一开始，人们喜欢A而不喜欢B，但是过了一会儿，他们又会认为B

比A更好。“动态矛盾”随处可见。例如，在某个星期六的早上，你可能想出去健身而不是在家看电视，但直到下午你还坐在沙发上观看电视里播的橄榄球比赛。我们应当如何理解这类行为呢？

为了理解腰果现象，我们需要引入两个词：诱惑和无意识。从亚当和夏娃的时代开始，人类便意识到这个世界充满了诱惑。为了更好地理解助推的价值，我们需要对“诱惑”一词进行详细解释。怎样才算具有诱惑力？

美国联邦最高法院大法官波特·斯图尔特关于色情作品有一句名言：“我知道自己在看些什么。”诱惑无处不在，却很难对其下一个确切的定义。我们要对某件事下一个定义，需要弄懂人们随时间变化而改变的心理状态。为了简化条件，我们只考虑两种状态：“冲动”和“冷静”。例如：萨莉饥饿难耐，这时从厨房飘来饭菜的香味儿，让她处于一种冲动的状态；而当萨莉在星期二时空想星期六的晚饭前应该吃几粒腰果更合适时，她便处于一种冷静的状态。如果我们在冲动状态下能比冷静状态下吃得更多，那么我们便称这样东西具备了“诱惑力”。但是，这并不意味着在冷静的状态下做出的决策一定会更好。比如，我们有时的确需要使自己冲动起来，来克服尝试新事物时的恐惧。有时候，甜点的确令人垂涎，我们会想尽一切办法去得到它；有时候，处于热恋之中是件幸福的事情。但是，显而易见，冲动的状态经常会给我们带来麻烦。

大多数人都知道诱惑的存在，他们也会采取一些措施去抵制诱惑。一个经典的例子就是面对令人魂不守舍的海妖赛壬及其美妙歌声的奥德修斯。在冷静状态时，奥德修斯会命令他的手下用蜡封住耳朵，从而使大家不受赛壬的歌声影响。同时，他还让手下将自己绑在桅杆上，这样一来，即使他仍然会隐隐约约听到赛壬的歌声，并因此冲动起来，他也无法将自己的船划向海妖，从而避免了诱惑背后的风险。

奥德修斯成功地解决了自己的问题。然而，对于大多数人来说，他们都会存在自制力的问题，因为他们会低估自己的冲动效应。行为经济学家乔治·洛温斯坦将此称为“冷热移情差异”。当处于冷静状态时，我们不会意识到激情会在多大程度上影响自己的欲望和行为。结果，我们的行为便会反映出自己对环境选择效应的某种程度上的无知。例如，托马斯正在节食，但他必须参加一个商业宴会，因此他计划只喝一杯红酒，不吃甜点。然而，当主人拿来第二瓶红酒，服务生继续上甜点时，托马斯之前的计划便被抛到九霄云外了。玛丽莲看到商店办促销活动时便走

进去，心里想着只买一些自己确实需要的东西。然而，当她从商场里走出来时，脚上却穿了一双很不合脚的鞋子（只因为这双鞋打了3折）。此外，人们在戒烟、戒酒以及节约开支等方面也会遇到同样的问题。

关于自制力的问题，我们可以将每个人想象成由两个半自动部分组成，一个是高瞻远瞩的“计划者”，另一个是急功近利的“行动者”。你可以把计划者看作理性思维系统的代表，或者说是你内心深处的斯波克先生，而把行动者看作直觉思维系统的代表，或者说是你内心深处的霍默·辛普森。计划者在计划自己的长期利益时必须要考虑行动者的喜怒哀乐，因为行动者总是难以抵制来自各方面的诱惑。神经经济学(注)（的确有这样一门学科）最近的一项调查发现了关于自制力的双重系统存在的证据。在面对诱惑时，我们的大脑中有些部分会中招，而有些部分却能够分析面对诱惑时应当采取的措施，从而使我们能够理性地面对诱惑。有时候，大脑里的这两个部分会发生严重的冲突，甚至是你死我活的斗争。

是什么在怂恿你大嚼过期的爆米花？

由腰果的例子反映出的不仅是诱惑力的问题，它还反映出一种行为的盲目性。在许多情况下，人们会把自己设置为“自动驾驶”模式，在这一模式下，人们不会主动意识到自己究竟在做什么（直觉思维系统在这种情况下会感觉非常惬意）。星期六早上，当我们出门办点儿事时，我们经常会突然发现自己走在上班的路上，而不是去目的地——商场的方向。星期天早上，我们会按照惯例喝一杯咖啡，看一看报纸，然后突然想起自己约了一个朋友吃饭，而这时距离约定的时间仅有一小时了。吃似乎是我们最漫不经心的一项活动了，许多人在吃东西时，只是将眼前的东西一股脑儿地塞进嘴里而已。这也许能够让我们明白，为什么人们会不顾后面将上什么菜，只顾享用面前的一大盘腰果了。

过期的爆米花这么好吃？

爆米花也是如此，即便是过期的爆米花也会有这样的效果。几年前，布赖恩·文森克与几名同事在芝加哥的一家电影院进行了一次实验，他们向每位电影观众免费发放一桶过期的爆米花。（这些爆米花是5天前出炉的，但实验者将它们妥善保存，使这些爆米花在5

天后仍可食用。）组织实验者并没有告诉观众这些爆米花已经过期，但观众会感觉到爆米花不太对劲儿。在实验中，有一半观众拿到的是大桶包装的爆米花，而另一半观众拿到的则是小桶包装的爆米花。平均下来，拿到大桶的观众在看完电影后比拿到小桶的观众多吃了53%的爆米花，尽管他们并不喜欢那些爆米花的口味。后来，文森克问那些拿到大桶爆米花的观众是否是因为自己的桶大才比别人吃得多时，他们大都拒绝承认："对这种口味的爆米花我根本没有兴趣。"但他们错了。

喝不完的西红柿汤？

汤也是如此。2006年，文森克又做了一个经典实验。他让人们围在一个盛有西红柿汤的大碗四周尽全力喝。人们不知道，这个碗被事先做了特殊设计（在桌子底下安装了一套机械设施），碗内的汤能够自动加满，因此不管人们喝多少，碗里的西红柿汤永远不会被喝完。许多人只管喝，丝毫没有注意到自己已经喝了很多，直到实验人员出于人道考虑终止了实验。大碗和大包装会使人们吃得更多，它们是选择体系的形式之一，并成为一种助推方式。（提示：如果你想减肥，请用小碗吃饭并购买小包装的食品，不要时不时地打开冰箱门去看一眼自己喜欢的食品。）

自制力差与盲目选择的交互作用，会使人们遇到一系列的麻烦。尽管有证据证明吸烟会对身体造成严重伤害，但是仍有数百万的美国人吸烟，而且他们中的大部分人都信誓旦旦地说要戒烟。此外，有将近2/3的美国人超重或肥胖；许多人都没有加入公司的养老金计划，尽管这一计划能够给予个人很大的帮助。所有这些案例都说明，许多人受到了助推的影响。

提高自控力的策略

人们或多或少都会意识到自身的缺点，因此他们也愿意逐步接受来自外界的帮助。我们会在购物之前列出一个购物清单，我们会买一个闹钟让它在每天早上将我们叫醒，我们会让朋友监督我们少吃甜点少喝酒。在上述情况下，计划者试图采取措施控制行动者的行为，其惯用的

方式便是竭力改变行动者的各种动机。

然而，行动者却不会那么轻易地听指挥（想一想霍默·辛普森的例子吧），他们会使计划者的所有努力付诸东流。为了说明这一问题，让我们来看一个关于闹钟的例子。乐观的计划者会将闹铃定在次日早上6点15分，以期能够充实地工作一天。然而，懒惰的行动者会在6点15分关上闹钟放任自己睡到9点钟。看得出来，计划者和行动者之间实际上是不乏斗争的。一些计划者会将闹钟放到屋子的另外一侧，因此行动者早上至少要在闹铃响起时走下床去将闹铃关闭，但如果其后行动者又爬回床上蒙头大睡，一切努力就都白费了。但一些聪明的公司会将计划者从这一窘境中解救出来。

会跑的闹钟：懒虫克星诞生！

让我们看一下图2–1的Clocky闹钟。这种闹钟“能够在你到点还不起床时跑得远远的并将自己藏起来”。计划者可事先为行动者在Clocky闹钟上设定好明天早上的起床时间，第二天，闹钟会突然在房间里“大叫”并且满屋“乱跑”。要让这个讨厌的家伙彻底消停下来，你不得不下床去四处寻找它。经过这一番折腾，恐怕睡眼蒙眬的行动者便睡意全无了。



图**2–1 Clocky**闹钟广告（经南达公司授权特许使用）

计划者在对付顽固倔强的行动者方面的确有一套，比如这种Clocky

闹钟。实际上，人们有时候也可以利用外界的帮助。我们将探索个人和公共部门如何提供这一帮助。在日常生活中，我们可以通过非正式打赌的方式实现这一点。

每月100美元的论文催缴金

有一次，塞勒用这一策略帮助了一名同事。这名同事（假设他叫戴维）即将成为一名大学教员，他满心希望自己可以在上岗之前拿到哲学博士学位或者至少在他开始教学的第一年内拿到这个学位。因此，戴维写论文时动力十足，这当然也包括福利方面的动力。但是，直到戴维毕业，学校也只给了他一个讲师的职称，而不是助理教授，因此也没有将他列入正常的养老保险计划的名单，这意味着学校每年要少为戴维缴纳数千美元的保险费（工资的10%）。戴维内心的计划者知道，他不能再耽搁时间了，必须尽快完成自己的论文，然而他的行动者却早已被其他更有意思的事情所吸引，因此他的论文便一拖再拖。

这时，塞勒便出手相救了。他与戴维达成了如下的协议：戴维给塞勒签了几张支票，每张面额100美元，这些支票逐次按月（从当月开始后每个月的第一天）生效。如果戴维在某个月没有写完一章，那么塞勒将拿已生效的支票去银行领取现金。同时，塞勒承诺这些兑现的现金将用于举办晚会，但不邀请戴维参加。结果，戴维在几个月之后就完成了他的论文，一次也没有延期（尽管论文中的大部分章节比较短）。这一激励方式涉及的金额虽然只有每月100美元，比起他的养老保险计划要少得多，却有很好的效果。这给了我们很大的启示。

这一方式之所以奏效，是因为戴维认为：塞勒拿着自己的钱请客，而自己却未被邀请，其恼人程度远比因失去抽象的养老金而带来的难过大多了。塞勒的许多朋友都威胁说要加入这个计划来抢他的生意，但是塞勒告诉他们：要做这个生意，你必须是个出了名的蠢货，会真的不顾情面地拿走支票上的钱。

有时候，朋友之间也可以采取类似的赌注。

10 000美元的“减肥违约金”

经济学家约翰·劳马里斯和迪恩·卡兰创造性地制订了一项减肥计

划。约翰和迪恩在上大学时便注意到两人都变得越来越胖，特别是在找工作阶段，由于需要整日参加未来公司老板的宴会，他们更是增重不少。因此，他们约定在9个月之内每人减重30磅注，如果一方失败，就要支付对方10 000美元。这一赌注果然奏效，两人都达到了预期目标。他们的规则是，两人必须在规定的时间过秤，一旦超过预定目标便要向对方支付罚金。就这样，他们一直坚持了4年，这其中只有一次发生了未达成目标值的情况，违约一方立即向对方支付了罚金。正如戴维写论文的例子，迪恩和约翰承认，如果没有这一赌注的鞭策，他们会控制不住自己的饮食，不管他们多么希望减肥成功。

人们还会想出很多类似的方法。在第16章中，我们会介绍“Stickk.com”这个网站（迪恩是共同创始人之一），这一网站向人们提供了计划者如何左右行动者的方法。在某些情况下，人们甚至希望政府来帮助自己达到自我控制的目的。在极端的情况下，政府可能会取缔某些行为，比如禁止制售海洛因、卖淫嫖娼及酒后驾车等。这些取缔措施是强制的，而不是自由主义的温和专制主义。在另外一些情况下，个人则更希望政府采取比较柔性的措施。比如，烟民们可能会受益于香烟税，因为这会降低他们的吸烟量。同时，为了减少人们的赌博行为，美国一些州政府出台了一系列措施，令赌博者可以将自己列入禁入赌场的清单，详见第16章。由于这一做法不需要登记，也不会因为拒绝这样做而损失什么，因此这一降低赌博行为发生的措施便可真正称得上是“温和”了。

更多时间、更少能源的“节能”夏令时

政府对人们自制力施加影响的一个有趣的例子便是夏令时的推行。有调查表明，多数人认为夏令时是一个很不错的主意，主要是因为他们喜欢每天傍晚多享受一个小时“白天”的感觉。当然，“白天”的实际长度是一定的，将时钟向前拨一个小时并不会使“白天”更长。但是，正是由于人们将原来的“6点钟”改为“7点钟”，促使了人们每天早起一个小时。这样，人们不但能在晚上有更多的时间看垒球比赛，而且会节省很多能源。顺便说一下，夏令时的概念首先是本杰明·富兰克林在担任美国驻巴黎大使时提出来的。富兰克林这个以节约出名的“小气鬼”经过一番计算，认为夏令时的推行每年可以节约数千磅重的蜡烛。然而，这一想法直到第一次世界大战时才得以实

施。

在许多情况下，市场会向人们提供加强自制力方面的服务，而政府却不能胜任。一些公司通过帮助人们提高“计划者”对“行动者”的控制力挣到了很多钱。

火爆的“圣诞节省钱俱乐部”

“圣诞节省钱俱乐部”就是一个最好的例子，该“俱乐部”在过去是一家非常有名的金融服务机构。以下便是该俱乐部的做法：每年11月（感恩节前后），俱乐部的会员便会在当地某家银行开设一个账户，并承诺自己为了明年的开销从现在开始会每周向账户中存入一定数量的钱（比如说10美元）。这些基金在平日里不能被提取，一年之后才能被取出来，而这时正好是来年圣诞节来临前的购物黄金时间。通常情况下，这类储蓄账户的利息接近于零。

让我们从经济学的角度来看一下这家俱乐部的做法。这个账户首先没有流动性（你在一年之内不能提取任何现金），其次会产生高额的交易成本（你必须不厌其烦地每周去银行存一次款），再者几乎没有利息回报。在经济学课堂上，这道题谁都能得出答案，那就是这样的机构根本不可能生存下去。然而，圣诞节省钱俱乐部多年来却一直顾客盈门，生意兴隆。如果我们能够意识到自己是社会人而不是经济人的话，便不难理解这家俱乐部生意兴隆的原因了。那些生活条件窘迫、没有太多余钱为孩子过圣诞节的家庭，都希望通过加入这家俱乐部以期来年能舒舒服服地过一个圣诞节。尽管每周存钱很麻烦，利息又低，但一想到这样做能保证在来年可以买很多的圣诞礼物，他们便会觉得这样做很合算。由此，我们又想起了那位将自己绑在桅杆上的奥德修斯。实际上，这部分钱取不出来并不是一件坏事，正是由于账户里的钱缺乏流动性，才使得人们愿意做这件事情。说到底，这家俱乐部玩的就是一个成人版的存钱罐游戏，它认准了人们愿意将钱存进去而不是取出来的心理。实际上，人们看中的正是其易存难取的特点。

时至今日，圣诞节省钱俱乐部已经不太为人们所需，因为大部分家庭都用上了信用卡。现在，人们甚至可以借钱过圣诞节，因此他们觉得已经没有预先存钱的必要了。当然，这意味着，人们找到了更好的方法。零利息存储且不能提取，这听上去的确没有什么吸引人之处，还不如简单地将其存入一个普通账户拿利息合算。但相

对于信用卡18%的还款利率，零利率的吸引力还是大多了。

信用卡公司和圣诞节省钱俱乐部的市场较量给了人们很好的启示。市场给了公司强大的动力去迎合消费者的需要，不管这些需要是否是最明智的选择。当然，公司之间也不得不为此竞争。一家公司可能会设计出一种聪明的自控方案，比如说圣诞节省钱俱乐部，但它不能阻止其他公司借给人们钱。信用卡公司和圣诞节省钱俱乐部之间的竞争实际上牵涉同一种机构——银行。尽管竞争会导致价格下降，但其结果对消费者来讲往往并不是最好的。

人人都希望做出最好的选择，然而充满竞争的市场最终却总会使我们不由自主地做出不太好的选择。在芝加哥的奥黑尔机场，有两家食品店各自占据走廊的一边，竞争激烈。一家卖的是水果、酸奶及其他健康食品，而另一家卖的则是Cinnabon（一种高热量的肉桂卷，每个热量高达730卡路里，脂肪含量高达24克）。你心里的“计划者”可能计划购买的是酸奶和水果，但刚出炉的Cinnabon散发的香味儿却使你张大了鼻孔使劲吸气。那么，你们猜一猜哪家食品店会是最终的胜利者呢？

思维会计

Clocky闹钟和圣诞节省钱俱乐部是人们用以解决自身控制力问题的外部工具。另外一种解决问题的方式是通过内部控制系统，又叫作“思维会计”。家庭主妇通过思维会计对生活开支精打细算。实际上，几乎每个人都使用过这种思维会计，只是我们自己没有意识到而已。

借钱的“大富豪”

影星吉恩·哈克曼和达斯丁·霍夫曼在早年曾是共患难的朋友。哈克曼告诉人们，有一次，他来到霍夫曼的公寓，发现霍夫曼正在向房东借钱。但是，当他们来到霍夫曼的厨房时，发现灶台上摆着几个梅森罐，每个梅森罐里面都放满了钞票。其中一个坛子上写着“出借”，另一个写着“公共设施”。哈克曼弄不明白，既然霍夫曼的罐子里有这么多钱，他为什么要去借钱呢？这时，霍夫曼指着一个写着“食品”的罐子给哈克曼看——里面空空如也。

按照经济学的理论（甚至是简单的逻辑），金钱是可以“替代”的，也就是说，金钱不仅仅意味着钞票。罐子里的20美元可以买到价值20美元的食品。但是，人们会采取一种有悖于这种“可替代性”的思维会计的方式，从而达到控制成本的目的。某些在公司打过工的人都有过这样的经历，公司在进行大宗采购时总是因为有关账户资金不够而难以进行。实际上，公司另外一个账户中还有剩余的钱，这与霍夫曼厨房中其他罐子里的钞票完全是一码事。

在家庭预算方面，对可替代性的忽略随处可见。关于思维会计最富创造性的做法之一是由一名财务教授发明的。每年年初，这名教授都会将一定数量的钱（比如说2 000美元）拿出来作为给联合劝募会的预留资金。然后，如果在这一年中他发生了不愉快的事情（比如说违章停车被罚款等），他便会在脑子里将这部分罚款记在这2 000美元的账上，这能最大限度地“保证”他不会遭到类似的意外“破财”。注

思维会计活动还出现在赌场里。假如你在赌场里观察一名手气不错、一开始便大获全胜的赌客，你会看到，他会将自己赢得的钱放到一个口袋里，然后将他当晚带到赌场的本金放到另外一个口袋里。对此，赌客们有一套自己的叫法。赌场中，刚刚赢得的钱叫作“玩钱”，而用刚刚赢的钱继续赌便是“用玩钱赌”。这种叫法似乎是要把刚赢得的钱与其他钱区分开来。有实验证明，赌客们更愿意拿“玩钱”去赌博。

同样，不赌博的人也会有类似的心态。当初始投资开始赢利时，人们更倾向于用刚刚获利的钱继续做事。这一心态在20世纪90年代的股票牛市里起到了重要作用，因为许多人是拿着自己过去几年里赚得的钱冒险入市的，他们认为这样做是值得的。同时，相对于稳扎稳打赚来的辛苦钱，人们更愿意炫耀暴富之后的奢侈生活，尽管辛苦赚来的钱与暴富赚来的钱花起来是一样的。

思维会计十分重要，主要原因便是账户的不可替代性。尽管像达斯丁·霍夫曼（包括其父亲那一代人）那样在罐子里放钱的事情已经不多见了，但许多家庭仍给自己的账户赋予了多种使用功能：儿童教育、度假及养老等。在许多情况下，这只是表面上的不同账户，而并不是分类账户。这些账户会引发人们许多奇怪的行为，比如同时以相差很大的利率进行借款和贷款。2002年，戴维·格罗斯和尼克·苏勒雷斯发现，一个普通的美国家庭的流动资产平均每年超过5 000美元（主要是在储蓄账户中，利率低于5%），信用卡中的流动资金大约为每年3 000美元（利率

一般为18%，甚至更高）。如果用储蓄卡上的钱还信用卡的消费，这便是经济学家们认为的一种套利行为——低价买进，高价卖出。然而实际上，绝大部分的家庭并没有很好地利用这一点。

正如圣诞节省钱俱乐部的做法一样，这一做法看上去似乎并不算差。许多人会按照信用卡设定的最高上限额将钱借入，因为他们看到，如果他们用储蓄账户上的钱还信用卡的话，信用卡的消费额度很快又会达到上限（信用卡公司深知这一点，因此它们更愿意给那些信用卡上的钱达到上限的客户增加记账额度，只要客户能够付得起利息）。因此，将钱分别存在不同的账户也是一种成本较高的自控方式，与圣诞节省钱俱乐部相差无几。

不可否认，许多人在省钱方面很有心得，甚至还有人不知道如何花钱。如果这部分人的行为走向了极端，我们便会称其为“守财奴”。实际上，许多人都会发现，他们的确亏待了自己。

给自己开个“享受专用账户”

我们有一个叫作丹尼斯的朋友，他在这个问题上想出了聪明的一招。当丹尼斯65岁时，尽管他和太太仍在工作，但他已经开始领取自己的养老金了。由于丹尼斯之前一直省吃俭用（部分原因在于他的老板给他们上了高额的养老保险），他希望自己在身体状况尚佳时好好享受一下生活（比如去巴黎吃喝玩乐一通）。因此，他为自己的养老保险支票开立了一个特别储蓄账户，并将其称为“享受专用账户”。老人家给自己做了规定，这一账户里的钱可以用来买新潮的自行车，也可以用来买上好的红酒，但不能用于维修自家的房顶。

对我们每个人来讲，思维会计都很有实操价值，因为这会使我们的生活更有趣，也更有保障。我们可能受益于自己那近乎神圣的“雨天”专用账户（以备不时之需）和享受专用账户。同样，这一做法还能改善公共决策。我们会发现，如果需要省钱，很重要的一点便是将多余的钱存在账户（或者大脑的虚拟账户）里，只有这样，我们才会觉得自己不会那么迫不及待地想去花掉它。

---

1. 神经经济学是一个新兴的跨学科领域，它运用神经科学技术来确定与经济决策相关的神经机制。——编者注

2. 1磅≈0.454千克。——编者注

3. 你可能会认为，这最终会使联合劝募得不到这笔捐款。实际上并不是这样。这位教授必须确保捐款的数额高过其一年中发生的“破财”总金额。

第3章
如何控制社会对我们的影响？

高压下的群体服毒事件

神父吉姆·琼斯是“人民圣殿教”的创始人和领导人。1978年，为了逃避别人对他逃税的指控，琼斯带领1 000名追随者从旧金山来到了圭亚那的一个地方定居下来，并将那里命名为琼斯镇。由于面临联邦政府关于其涉嫌虐童的调查，琼斯命令手下的信徒毒死他们的孩子之后再服毒自尽，并为他们准备了好几缸毒药。有几个信徒提出了反对意见，也有人大声抗议，但他们都受到了压制。迫于琼斯的命令和群体的压力，父母们不声不响地毒死了各自的孩子，然后再服毒自尽。他们死的时候躺在一起，手牵着手。

经济人（以及一些我们所熟知的经济学家）是十足的非社会化动物。如果能够从别人那里得到什么，他们便会与别人交流；他们非常看重自己的名声；如果他们能够获得切实有用的东西，他们便会向别人学习。但是，经济人却不喜欢赶时髦。除非出于实际需要，否则他们衣服的尺寸总会保持不变；他们扎的领带也是千篇一律，从来不会尝试着更换款式（顺便提一下，领带最早实际上是被当作餐巾使用的，因此当时领带还是有实际用途的）。相反，社会人却经常会受到其他人的影响。实际上，有些巨大的社会变革（不管是经济变革，还是政治变革）却来自某次小小的助推。

社会人当然不是老鼠，但他们的确容易受到他人言行的左右。（实际上，老鼠从来不会出现大规模的自杀行为——排着队一个接一个跳入大海。人类对老鼠的一些不好的认识来自一些人云亦云的传言。然而，发生在琼斯镇的那场大规模屠杀却是真有其事。）人们在看到电影中的人物微笑时，经常也会不自觉地跟着笑（不管电影本身是否好笑）；同样，打哈欠也具有传染性。有一种世俗观念认为，如果两个人长时间生活在一起，他们的模样会越来越像。（实践证明，这一说法是有道理的：经常在一起的两个人，他们的饮食习惯和饮食内容相似，更为重要的是，他们会互相模仿对方的面部表情。）实际上，看上去有夫妻相的

夫妇的确生活得更加幸福。

本章中，我们将探索社会为什么以及如何影响我们的工作。弄清楚这一点很重要，原因有二。第一，大部分人会从别人那里学到自己需要的东西，通常情况下这是很好的做法。无论是个人还是社会，都可以从相互学习中得到发展。然而，我们的错误认知同样也来自别人。当社会影响使人们持有错误认知或产生认知偏差时，适当的助推便会产生作用。第二，助推最为有效（不管是正面效果还是负面效果）的方式之一来自社会影响。在琼斯镇，这一社会影响如此之大，以至所有人最终都选择了自杀。但是，我们不可否认的是，社会影响的确创造出了大大小小的奇迹。现在，在许多城市（包括我们居住的城市），狗的主人在遛狗时都会随身携带几个塑料袋，从而使自己与狗的公园之行变得更加惬意。尽管狗主人因为狗随地大小便而受罚的可能性很小，但他们还是希望自己为别人的行为做出一个榜样。当然，琼斯镇的自杀事件则是因为助推起了反面作用。

社会影响主要分为两种。第一种是信息。如果有许多人都持同一种观点，做同一件事情，那么你会认为他们的观点和做法也是最适合自己的。第二种是同侪压力。如果你非常在意别人对你的看法（也许你会错误地感到别人总在注意你），那么你很可能会选择随大流，从而避免别人对你的非议。

让我们来看一下几个关于社会助推产生巨大影响力的例子，看你能从中得出什么结论：

1.少女们看到别的少女生孩子，就会增加她们在育龄期怀孕的概率。[注]

2.肥胖能够传染。如果你最要好的朋友发福了，那么你也有可能变胖。

3.广播公司之间都会互相模仿，从而通过节目塑造出让人难以理解的新的社会时尚。（比如《美国偶像》这档真人秀节目。）

4.大学生会深受同学的影响。大一新生与什么样的学生分在同一宿舍会对其学习成绩和未来发展起到至关重要的作用。（因此，家长们需要担心的也许并不是将孩子送到哪所大学，而是孩子将与什么样的同学成为室友。）

5.一个由三个人组成的联邦法院陪审团，他们中的每个人都会受

到另外两人观点的影响。与两名民主党陪审员坐在一起的共和党陪审员会表现得很开放，而与两名共和党陪审员坐在一起的民主党陪审员则会表现得十分保守。不管是哪一党的陪审员，只要与总统任命的至少一名其他党派的陪审员坐在一起，他的观点都会倾向温和。

结果我们看到，社会人会很轻易地受到其他社会人的影响。为什么会这样呢？其中一个原因便是人们喜欢从众。

别人都做的事我们也爱做？

测试你的盲从率

假如你是一个6人小组中的一员，你将参加一个关于视觉的实验。你的任务简单得近乎荒谬，因为你要做的只是从幻灯片中长度不同的3条线段中找出一条与你手中卡片上的那条线段长度相同的一条。

在前三轮的实验中，一切都进行得很顺利。人们按顺序当众做出选择，6个人的答案总是相同。但是，第四轮实验发生了一件奇怪的事情。你前面的5个人都相继做出了一个错误的选择，这时候轮到你选择了，你该怎么办呢？

大部分人会说："我一定会选出我认为正确的选项，因为我要独立思考，并且选择符合事实的选项。"然而，如果你是一个社会人，那么你的选择很可能会与前面5个人的选择相同，从而掩盖了自己的真实想法。

20世纪50年代，社会心理学家所罗门·阿希也做了一系列类似的实验。当人们被要求独立给出答案而不去参考别人的判断时，人们几乎都不会出错。然而，当别人给出了错误的答案时，会有1/3的人因受到影响而出错。的确，在连续回答12个问题的过程中，有3/4的人至少会有一次否定自己的答案而选择盲从他人。值得注意的是，在阿希的实验中，人们面对的是陌生人做出的选择，这些人也许以后再也不会见面。因此，他们没有特殊的理由为了取悦陌生人而这样做。

阿希的实验似乎发现了人类的一个通病。17世纪以来，从众实验先后在17个国家进行了130多次，包括德国、法国、日本、挪威、黎巴嫩和科威特等。实验中反映出的人们犯错误的方式（在20%～40%的情况下保持一致）在不同的国家是基本相同的。尽管20%～40%的比例看上去并不高，但别忘了这只是非常简单的实验，甚至可以说，人们在别人将一只狗说成是猫的情况下也会将它看成是一只猫。

为什么人们有时候会置自己的真实判断于不顾呢？我们已经找到了两个答案。第一个是别人的答案所传递的信息，第二个是由于同侪压力使人们不愿给出与众人不同的答案。在阿希的研究中，接受实验的人们会认为自己的初始想法一定是错误的。如果屋子里的每个人都同意某种观点或者持有某种态度，人们就会认为大家很可能是对的。令人惊讶的是，最近大脑成像实验发现，当人们处于类似阿希实验的环境中时，他们的大脑对情况的判断与其他人是相似的。

另一方面，社会学家还发现，如果在阿希的实验条件下要求人们做出匿名回答，那么人们答案的一致性就会低一些。如果人们知道别人知道自己说了什么，那么他们便会使自己的观点更加倾向于与别人一致。有时候，即使知道大家都错了，人们也会随声附和。观点一致的一群人能够形成极大的助推。

阿希的实验中选取的都是些很简单的问题。多数情况下，判断线段的长短并不是一件难事。如果问题更复杂一些，情况又会怎样呢？这对我们实验的目的至关重要，因为我们特别感兴趣的是人们在面对困难和陌生问题时所受的和可能受到的影响程度。

由“托儿”确定的群体舆论规范

穆扎弗·谢里夫在20世纪30年代进行了几次关键的实验。在谢里夫的实验中，人们被邀请进入一间黑屋，离他们不远处有一个微小的光源。该光源实际上是静止的，但由于人们自主运动所造成的错觉，它看上去好像是移动的。在每次实验时，谢里夫都会让人们估计一下光点移动的距离，并对人们进行单独提问，此时人们的答案各不相同，差距甚至很大。这并不奇怪，因为光点根本没有移动，人们在黑暗中形成了程度不同的错觉。

然而，谢里夫发现，当人们以小组形式在这一实验中当众回答问题时却表现出了强烈的从众效应。在实验中，个人判断聚合并达

成关于移动距离的共识，而该共识不断发展强化为群体的标准。随着时间的推移，这一标准在各个小组中一直保持稳定并被小组成员严格遵守，尽管每个小组各自形成的标准不尽相同。我们从中得出一个重要的线索，不同的群体、城市甚至是国家都会形成不同的信仰和行动规范。

谢里夫还尝试进行了助推。在一些实验中，谢里夫在别人不知情的情况下安插了自己的几名助手。结果的确发生了不同的情况。如果这几名“托儿”回答问题时态度坚定，他们会对小组其他成员造成强烈的影响。如果“托儿”回答的预计值比小组原来的预计值要高，那么最终这个小组的预计值便会升高；反之，小组的预计值便会下降。因此我们看到，以胸有成竹的方式表达出来的助推会大大影响群体的观点。因此，我们可以明确地知道：无论是在私底下还是公共场合中，一个坚定不移的人会对别人既有的思想造成影响。

更为奇妙的是，群体观点会得到彻底的内化，使群体中的个体坚持群体观点。甚至在一年以后，当他们处于持有不同观点的群体中时，他们仍会坚持自己原来所在群体的观点。有意义的一点是，人们发现原来的观点会产生跨代效应。即使出现许多新面孔，当初的很多“元老”已经离开，人们仍会将原来的观点继续保持下去。在一系列的实验中，实验者同样采用了谢里夫的基本方法，并证明任何一种“传统”观点（比如对于距离的判断）都会随着时间的推移而越发强化。因此，会有更多人相信这一观点，不管当时这一观点是以何种强制形式形成的。

我们可以看到许多群体都会陷入一种叫作“集体保守主义”的窘境。所谓“集体保守主义”是指群体倾向于坚持已经形成的共同认知，即便遇到新情况也会如此。一旦形成一种惯例（比如扎领带），人们便会倾向于将其长久保持下去，不管这种惯例是否有道理。有时候，一种传统可以持续相当长的时间，并得到许多人的支持，至少是默认，但当初这一传统只是由几个人甚至一个人实施的小小助推所致。当然，群体如果发现这一传统或者惯例会引起很多严重的问题，群体也会做出相应的改变。如果群体不知道该如何对待这些传统，他们会宁愿认准以前的做法并将其一直延续下去。

这里面的一个重要问题是“多数漠视”。所谓“多数漠视”是指全部或者多数人持有的一种对别人想法不在乎的态度。如果我们遵守一项传统，可能并不是因为我们喜欢它或者认为它有道理，仅仅是因为我们认

为大多数人都在遵守它。许多社会风气之所以能够长期保存下来，就是这个原因。然而，一个小小的助推便可以使人们摆脱它们。世界历史上曾出现的一些推翻陈旧制度的变革，在很多情况下都是由助推所产生的从众效应造成的。

基于阿希的基本方法拓展出来的一些实验发现，有多种类型的判断会发生明显的从众效应。让我们来看其中一个发现。面对“你认为下列哪一项是我们国家目前所面临的最严重的问题（选项包括经济衰退、教育设施落后、颠覆性活动、心理健康，以及贪污腐败现象）”对于这一问题，当人们在私下里分别回答时，仅有12%的人选择“颠覆性活动”。然而，当人们处于同一个选择舆论环境中时，竟然有48%的人选择了“颠覆性活动”！

还有一项实验要求人们对下面的观点做出判断：言论自由是一种特权而不是一种权利，当社会感受到压力时可以取消人们言论自由的权利。当对人们单个提问时，仅有19%的人同意这一观点。然而，当人们受到已有4个人达成的同意意见的影响时，竟然有58%的人同意了这一观点。这些结果与阿希的研究结果不谋而合，这样一来，我们就能理解为什么“纳粹主义”能够形成了。阿希相信，从众会产生持续的助推，并最终导致不可思议的结果，比如琼斯镇发生的集体自杀事件。

不管阿希的研究工作能否解释“法西斯主义”的形成或者琼斯镇的集体自杀事件，毫无疑问的是，社会压力的确能够让人接受一些奇怪的结论，并且人们会被这些结论影响。这里有一个具有现实意义的问题：选择设计者是否能够利用事实并使人们的行为向好的方向发展。比如，假设某市市政府想要鼓励人们多运动，以提高市民的身体素质。如果已经有许多市民坚持锻炼，那么政府只需强调一下这个问题，这座城市中参加锻炼的市民便会成倍增长。或者，如果有几名颇具影响力的公众人物发出这一提倡身体锻炼的号召，也会收到类似的效果。

让我们来看一个例子。

“是谁在给得克萨斯抹黑？”

得克萨斯州州政府为改变人们在高速公路上倾倒垃圾的现象，一开始可伤透了脑筋，因为他们斥巨资制作的号召人们停止这一不文明举动的广告以失败而告终。但后来，他们取得了令人瞩目的巨

大成功。州政府发现，垃圾倾倒者大多为18～24岁的男性青年，他们不愿意看到自己的行为受到政府的干预。于是，政府做出决定，认为这些青年需要“一个能够表达出得克萨斯州人豪迈的气概并且态度坚决的标语”。针对这些不理会宣传的群体，州政府请来美国著名的达拉斯牛仔橄榄球队队员拍摄了一则广告，在广告中，队员们俯身捡起垃圾，徒手将啤酒罐压扁，大声埋怨着：“是谁在给得克萨斯抹黑！”另外，广告中还出现了一些著名的歌星，比如威利·纳尔逊。

现在，人们在得克萨斯州随处可见一些带有“不要给得克萨斯抹黑”字样的产品，比如T恤衫和咖啡杯等。还有一些人设计出了一些带有爱国主义色彩的图案，包括关于美国国旗和得克萨斯州州旗（见图3–1）的图案。



图3–1 “不要给得克萨斯抹黑”的标志（经得克萨斯州交通部授权特许使用）

大约有95%的得克萨斯人知道这一标语。2006年，在纽约市麦迪逊大街举行的颁奖仪式上，“不要给得克萨斯抹黑”被评选为美国人最喜欢的标语。（我们讲的都是事实，这的确是发生在美国的事情。）同时，在抵制乱倒垃圾行动的第一年，得克萨斯州的这一现象便急剧下降了29%。在其后的6年时间里，路边乱倒垃圾的行为下降了72%。所有这些都不是通过强制或者胁迫来实现的，真正起到作用的是具有创造力的助推。

聚光灯效应

人们花费如此大的力气去迎合社会规范的一个重要原因是，他们认为别人会对自己的所作所为给予关注。如果你穿着一身西装参加一项社交活动，却发现其他人都穿得极为随便，那么你会觉得别人都在盯着你看，并且认为你是如此的好笑和古怪。如果你有这种顾虑，你应当这样想：实际上他们并没有自己所想的那样关注自己。

别以为谁都关注你穿什么！

托马斯·季洛维奇与他的同事已经证明，人们会陷入一种叫作“聚

光灯效应”的困境。在一个典型的实验中，季洛维奇的实验小组首先研究了一下T恤衫前面印上哪一位文艺明星的头像最不容易引起人们的注意。这一实验是在20世纪90年代晚期进行的，实验的结果是歌星巴瑞·曼尼洛。当一名学生参加这一实验时，他被要求穿上印有曼尼洛照片的T恤衫。然后，这名学生被要求加入另外一组正在忙于填表回答问题的学生。大约一分钟过后，实验人员返回，告诉那名穿T恤衫的学生，他需要参加另外一项研究。然后，这名学生和实验人员便离开了这间屋子。这时，实验人员问这名学生，屋子里的其他学生中有多少人能够认得出他T恤衫上的人，按一般猜测，会比半数少一些，大概有46%。然而，实际上只有21%的学生认得他T恤衫上的人。

问题的关键在于，其他人对你的关注程度实际上往往低于你自己想象的程度。假如你的衬衣上有个污点，不必担心，别人很可能不会注意到。但是，由于人们总以为别人在盯着自己，所以大众总是努力想让自己符合他人眼中的期待。

文化和政治中的从众现象

文化和政治会受到从众现象的影响吗？公司能够利用从众现象赚钱吗？让我们来看一下一个关于音乐下载的例子。

谁在决定歌曲的走红？

2006年，马修·萨尔加尼克和其合作者创立了一个音乐社区，这一社区有14 341名参与者，他们经常访问一个年轻人喜欢的网站。实验人员向参与者列出了一系列来自不知名乐队的不知名歌曲。然后，实验人员让参与者听了其中几段歌曲，让他们自己决定愿意下载的曲目（如果有的话），并对所选歌曲进行排序。其中，一半的参与者被要求基于乐队、音乐及自身判断对音乐质量独立地做出评定，而另外一半的参与者能看到其他参与者对每首歌曲的下载次数。同时，第二组的每位参与者还分别被任意设定在8种可能“环境”中的一种，那些处于某种特定环境的人只能看到他们所处环境中的下载情况。实验的目的是了解人们的选择是否会受到别人的影响，以及不同的音乐是否会在不同的环境中都同样受到人们的欢

迎。

人们会受到来自别人助推的影响吗？毫无疑问。在全部8种环境中，人们更倾向于下载之前已经被大量下载的歌曲，而不太可能下载那些下载率低的歌曲。令人惊奇的是，歌曲的“流行”是很难预料的，控制组中（在这一组中，人们看不到别人的判断）歌曲的下载情况与“社会影响环境”中歌曲的下载情况大不相同。在这些“环境”中，大部分歌曲的受欢迎程度在很大程度上都取决于最初几名下载者的选择。而这也直接导致同一首歌曲既可能会受到人们的追捧，也有可能无人问津。

因此，在许多领域，人们都倾向于认为结果是完全可以预测的，并且音乐家、演员或者作家的成功与他们的能力和人格魅力是分不开的。对于这一倾向，我们要多加小心，关键时刻一些很小的干预甚至是巧合，都会对最终结果产生深远的影响。那些当红歌星很可能与其他成百上千名有着同样才华的艺人在演出水平上并没有太大的区别，但我们却连那些人的名字都叫不上来。我们甚至可以说，大部分的政府高官与那些成百上千名在选举中失败的政治家也没有本质的区别。

社会影响效应可能并不是某些人刻意为之的。关于社会对信仰的影响（甚至没有人为的刻意因素在里面），有一个生动的例子——在西雅图发生的挡风玻璃谜案。

莫须有的“挡风玻璃遭袭案”

1954年3月下旬，在华盛顿州的贝灵汉市，有人发现在自己汽车的挡风玻璃上出现了一些小孔和小坑。当地警察认为，这些孔和坑是有人使用大型铅弹蓄意破坏造成的。不久，贝灵汉南面的几座城市也出现了同样的挡风玻璃问题。两周之后，所谓的人为蓄意破坏继续向南扩展，先后有2 000辆汽车遭到此类破坏。这显然不可能是人为造成的。渐渐地，西雅图开始面临威胁。西雅图的报纸在4月中旬报道西雅图将面临这一风险，果然，不久之后西雅图警察便接到了人们关于挡风玻璃上出现小坑的报案。

又过了一段时间，有关这方面的报道逐渐泛滥起来。这不由使人们纳闷，这件事到底是什么原因造成的？有人认为是某种大气现象在作怪，还有人认为是由于声波和地球磁场位移造成的，甚至有人认为是来自太阳的宇宙射线造成的。截至1954年4月16日，西雅图

警方收到的关于挡风玻璃遭袭的案件报告已接近3 000起。西雅图的市长赶紧给州长和艾森豪威尔总统写信说："这一发生在华盛顿州北部的看上去像是人为破坏汽车挡风玻璃的事件目前正在持续蔓延……我们希望联邦政府和州政府能够给予我们紧急支援。"作为回应，州长组织成立了一个由科学家组成的委员会，对这一匪夷所思的现象进行调查。

调查结果发现，这些孔和坑很可能是由于"在正常的行驶过程中，微小物体与汽车挡风玻璃发生碰撞造成的"。后来，调查组还发现，新车挡风玻璃上面的孔和坑要少得多，这再一次印证了科学家们的判断。最终的结论是，这些孔和坑"早已出现，只是至今才有人注意到"。（你现在可以去看看自己的车，你很可能也会看到挡风玻璃上有几个坑。）

西雅图挡风玻璃事件是关于社会助推影响力的一个经典例子。实际上，并不是人们要刻意影响我们，只是因为我们自作多情罢了。大多数人的吃饭习惯都会受到同桌吃饭者的影响。我们之前说过，肥胖是能够传染的。如果你有很多超重的朋友，你的肥胖概率便会增大。要想使自己的体重增加，最好的方法莫过于与别人一起吃饭。人们在与另外一个人一起吃饭时会比独自吃饭时的饭量平均大35%，4个人一起吃饭会使自己的饭量增加75%，而7个人以上一起吃饭会使自己的饭量增加96%。

同时，我们还会受到他人消费习惯的影响。一个饭量小的人与饭量大的人一起吃饭会吃得比平时更多；同理，饭量大的人与饭量小的人一起吃饭会适当地节制一下。因此，群体行为会倾向于平均化。但是，这里面也存在一个性别差异的问题。女性在约会时会倾向于吃得更少，而男性则往往会吃得更多，似乎男性认为女性会倾心于他们的狼吞虎咽。（但实际上并不是这样。）因此，如果你想减肥，那么就拉上一个身材苗条的朋友出去吃饭吧（但请注意不要将她盘子里的剩菜吃到你的肚子里）。

如果你发现自己的饮食习惯越来越像你的朋友，那并不是因为朋友有意对你施加影响。但是，社会影响却经常是人们运用策略的结果。尤其是广告人，他们很清楚社会影响的力量。他们经常强调"大部分人都喜欢"他们的产品，或者"越来越多的人"已经改用他们的产品。他们总是竭力要告诉你大多数人的做法。

政府或者政党官员的候选人也会实施同样的做法，他们会强调“大多数人”已经转投到他们的阵营中。实际上，连他们自己都不知道这是否会成为现实。选民们彻底远离候选人，这是最坏的结果了。的确，知道了这一点，我们便能够解释2004年民主党选举中约翰·克里的胜出了。民主党人将霍华德·迪恩换成约翰·克里，不是因为每一名民主党投票人都对克里做出了客观的评价，主要是因为人们当时普遍认为其他人会倒向克里。邓肯·瓦茨对此进行了有趣的解读：

> 在民主党于艾奥瓦州开会的几个星期前，克里的选举之路看上去已经走到了尽头。然而，他却在其后的选举中接连赢得了艾奥瓦、新罕布什尔，以及一个又一个州的初选。为什么会这样呢？当每个人都在观望其他人的立场时（比如说竭力选出别人会选的候选人），他们很可能会在不经意间加入某一群人的行列……我们认为自己具备自制能力，能够对自己的行为负责，特别是对于投票这样的大事。没有人承认（包括向自己承认），他投克里的票是因为他赢得了新罕布什尔州的初选。

如何改善人们的盲从心理？

很显然，如果选择设计者希望能够通过助推改变人们的行为方式，他们可以简单地告诉人们其他人在做什么。有时候，其他人的做法会令人感到吃惊，人们也会因此受到很大的影响。让我们来看下面的例子。

最有效的纳税宣传

> 明尼苏达州进行的一项实地实验大大地改变了人们的纳税选择。实验者向几组纳税人给出了4类信息。第一拨人被告知，他们所交的税流向了许多公益事业，比如教育、治安保护及消防部门；第二拨人被告知，如果不照章纳税，会受到惩罚；第三拨人被告知，如果他们不知道如何填写纳税申请单，会有人帮助他们填写；第四拨人只是被告知，超过90%的明尼苏达人已经完全按照税法的规定纳了税。
>
> 结果，这4种方法中只有最后一种有良好的成效。实际上，许多人由于存在误解，甚至倾向于与税法对着干，因此照章纳税便成了一件难事。但是，当他们得知大部分人都顺应这一要求而依法纳税

时，他们便不大可能再去逃税了。因此，如果能够引起公众对其他人做法的关注，那么公众行为至少在一定程度上会发生或正面或负面的变化。（政党请注意：如果你们要增加人气，那么请不要对那些没有投你们票的人置之不理。）注

当然，在许多情况下经常会出现人们不希望看到的行为。这一事实似乎已经成为一个很大的障碍：如果人们都盲从别人，那么我们会陷入一种恶性循环之中。尽管如此，有没有办法改善人们的这一行为呢？

一项独特的研究找到了肯定的答案，这更加说明，不同的措辞会产生千差万别的效果。

措辞坚决的禁令最有效！

这项研究是在亚利桑那州的石化森林国家公园进行的。游客到了这里都喜欢带一些标本回去做纪念，这一行为对公园造成了不小的损失。尽管公园内也有“不得带走标本”的标语，但效果并不明显。什么样的标语才能起作用呢？以亚利桑那州立大学鼎鼎大名的罗伯特·西奥迪尼教授为代表的一些调查者坚信，通过修改公园目前所使用的标语便能避免人们带走标本的行为。因此，他们进行了一次实验。

实验中，许多石化木材被零星地放置在道路上，诱使游客们弯腰将它们捡起来。在不同路段的两边，摆上了两种不同标语的告示牌，一种平铺直叙：过去有许多游客将石化木材带走，这破坏了石化森林国家公园的生态环境；另一种则语气很强硬：不得带走石化木材，以避免石化森林国家公园的自然状态遭到破坏。西奥迪尼估计，第二种标语态度坚决，应当比平铺直叙的效果好得多。实验结果也证明了这一点。

还有一个例子是关于“社会准则”的，它意在减少人们的饮酒及其他不当行为。

用数字助推戒烟和戒酒

目前大学生（大部分是未成年人）酗酒现象严重。哈佛大学公共卫生学院进行的一项调查发现，在调查之前的两周内，有大约

44%的大学生酗酒。出现这种现象的部分原因是学生们都高估了酗酒现象的普遍程度，实际上社会上的酗酒现象并没有学生们认为的那样普遍。这类误解一部分来自可得性偏差。由于人们很容易会联系起一些酗酒的场景，这夸大了人们对这一问题存在程度的认识。大学生的想法在很大程度上会受到其他大学生的影响，因此如果他们夸大地认为其他大学生的酗酒现象普遍存在，那么他们自己也会不可避免地加重自己的酗酒行为。

由于通过强调统计数字可以改变人们的行为，许多政府部门已经开始尝试使用助推去影响人们的行为了。比如，蒙大拿州发起了一场大规模的教育运动。这场运动告诉人们，实际上蒙大拿州的大部分民众并不饮酒。大学校园里都贴上了一则广告：大多数（81%）的蒙大拿州大学生每周饮酒次数低于4次，以此来打消大学生在这方面的错误认知。同样，蒙大拿州还在宣传戒烟方面采用了类似的广告：大多数（70%）的蒙大拿州青少年不吸烟。这一方法大大提高了社会对有关不良问题的正确认识，并且大大降低了人们不良行为的发生概率。

此外，社会助推还能够降低能源的消耗。

和邻居家争做节能标兵

让我们来看一项对社会规范影响力的研究，研究对象包括加利福尼亚州圣马科斯市的近300户家庭。所有家庭都被告知他们在最近几周所消耗的能源量，实验人员之后还告诉这些家庭其邻居最近几周能源消耗量的平均值。结果，这一做法对人们的行为产生了巨大和明显的影响。人们发现，在接下来的几周时间里，能源消耗指数高于平均指数的家庭大大降低了自己的能源消耗量，能源消耗指数低于平均指数的家庭则大大提高了自己的能源消耗量。后一项发现叫作“回返效应”，它给人们敲响了警钟：如果要规范人们的社会行为，无论如何不能让人们知道他们已经做得足够好。

然而，这里面还有一个更为有趣的发现。大约有一半的家庭不仅收到了叙述性的信息，还收到了一个很小的非口头的信号：自己的能耗值是否得到了社会的认同。确切地说，那些能源消耗值高于社会平均值的家庭收到了一个“不高兴”的表情［见图3–2（a）］，而那些能源消耗低于社会平均值的家庭收到了一个“微笑”的表情［见图3–2（b）］。

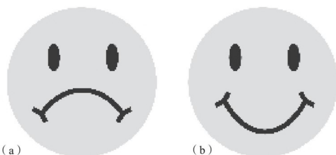


图3–2 加利福尼亚州圣马科斯市受调查的家庭收到的情感反馈

果然不出所料，能耗高的家庭在收到“不高兴”的表情后，更大幅度地降低了他们的能耗。更为重要的发现是，当那些低能耗的家庭收到“微笑”的表情之后，回返效应却完全不起作用了！当他们只是被告知自己的能耗值低于社会平均水平时，他们会觉得自己可以有增加能源消耗的“余地”，而当这一信息与一个情感助推一起出现时，他们便不再借这一“余地”加大自己的能耗值了。

如何实现更好的社会引导？

我们一直在着重讲述人们对其他人观点和行为的关注，一些研究工作发现了“速成灌输”的力量。灌输指的是大脑直觉思维系统的一种颇为神秘的现象。研究发现，施加一些很小的影响也会产生不同的效果。假如我们能够与霍默·辛普森玩字词联想游戏，你便会明白这一点。有时候，仅仅做出一种观点或者概念上的提示便会使人产生联想，从而刺激他们的行为。在社会中出现的这些“灌输”会产生令人吃惊的相当大的能量。

在调查中，人们经常会被问及他们是否愿意从事某项活动——投票、减肥或者购买某种产品。人们发现，那些被调查的人倾向于看到自己的行为与别人相似，而不愿意成为特例。但是，社会科学家们发现了一个奇怪的现象：当研究人员衡量人们的意图时，他们也会影响到人们的行为。这种现象叫作“单纯衡量效应”，是指如果人们被问及他们的行为倾向，他们最终会愿意按照自己所回答的结果去行事。这一现象在很多情况下都会出现。如果人们被问及自己是否愿意吃某种食品、节食或者进行体育锻炼，他们的回答往往会影响他们的做法。也就是说，“单纯衡量效应”是一种助推，无论是在私人组织还是在公共部门都可以使用。

参加选举的官员希望能够影响到人们，从而使他们投自己一票。他们如何能够做到这一点呢？一个平淡无奇的做法是强调投票的重要性，另一种做法是通过降低成本和负担使人们更容易投票给自己。但是，还

有一种方法是，如果你在选举的前一天问人们是否会投你一票，那么人们在第二天这样做的可能性会提高25%！又或者，假如你的目标是增加某种产品的销量，比如手机或者汽车，你会怎么做呢？一项在全美国范围内实施的涉及4万多人的调查提出了一个简单的问题：您是否计划在未来的6个月之内买一辆新车？结果，这一问题使得汽车销量上升了35%。或者，假如一名政府官员想鼓励人们逐步改进其自身的健康状况，他会怎么做呢？他可以通过评估人们关于健康的意图，以在此方面取得很大的进展。如果人们被问及下星期他们会剔几次牙，那么他们在饭后，会更多地拿起牙签；如果人们被问及下星期会吃几次高脂肪食品，那么他们则会少吃很多高脂肪食品。

通过询问人们行动的目的可以形成助推，如果进一步询问他们的行动时间和行动方式，则会加大助推。这一发现被伟大的心理学家库尔特·勒温称为“引导因素”，他用这一术语来描述那些能够协助或者阻止某些行为形成的小的影响因素。我们可以将“引导”看作一条初春时河流解冻后的水流，这一水流的流向可能会受到哪怕看上去很微小的地形的变化。勒温认为，类似的因素也会对人们的行为产生惊人的抑制力。我们经常会看到，与其强迫人们以某种方式做事，倒不如通过消除一些小的障碍促使人们形成好的行为习惯。勒温的这一观点最早是由耶鲁大学的利文撒尔、辛格和琼斯整理形成的。

一张地图产生9倍功效！

耶鲁大学的高年级学生接受了关于破伤风风险的普及教育，教育目的在于要学生知道去卫生中心接种疫苗的重要性。大部分学生在听完课之后都说他们计划去接种疫苗。然而，这一好的想法却并没有带来太多的实际行动，结果只有3%的学生去卫生中心接种了疫苗。

另外一组学生听了同样的课，课堂上老师还发给了学生们一张校园地图，地图上用圆圈标出了卫生中心的具体位置。然后，老师要求学生根据自己的时间安排，计划一下接种疫苗的时间，并且看着地图确定他们去卫生中心将要走的路线。通过这些助推因素，有28%的学生最终出现在了卫生中心并且接受了疫苗接种。我们可以看到，对这一组学生多做的仅仅是一点儿的工作。然而，尽管第一组学生知道卫生中心的位置（耶鲁大学的校园并不大），但他们并没有实际去做。最终，第二组学生的疫苗接种率竟然是第一组学生

的9倍，这足以说明“引导因素”的潜在威力。

将这些发现的应用范围继续扩大，社会学家们发现，即便通过简单明了的不相关的暗示，也能够促使人们形成某些行为。如果某些目标显而易见，人们的行为便容易受到影响。比如，商务环境中的陈设（公文包和会议桌等）会使员工之间更有竞争性，从而变得针锋相对、缺乏合作。气味也能起到关键作用：如果人们经常闻到多功能清洁剂的味道，那么他们在吃饭时更倾向于保持环境的清洁。在上述两种情况下，人们并没有意识到这些暗示已经对自己的行为产生了作用。或者，让我们再看这样一个例子：人们对陌生人的判断往往会依据他们喜欢喝冰咖啡还是热咖啡！如果喜欢冰咖啡，人们会认为这个人自私，不喜欢交往；而如果喜欢热咖啡，人们就会认为这个人热情大方。这种感觉也是在不经意间形成的。

至今，我们已经强调了三种社会影响——信息、同侪压力和措辞，它们都可以被私人组织或公共部门采用。我们看到，无论是商业团体还是政府部门，都可以通过助推实现或好或坏的社会影响力。

---

1. 对于此例及下面的例子，我们都假定不去考虑其他条件。因此，这里的意思是，假如不去考虑导致少女怀孕的其他因素，那么看到其他少女生育的少女更容易怀孕。

2. 一位养鸡的同事告诉我，鸡也与人一样。如果一只鸡已经吃饱，而此时向鸡舍中放入另一只因饥饿而不停啄食的鸡，那么那只吃饱了的鸡也会再次吃起来。

3. 同时，人们还发现，如果人们看到了别人的重复利用行为，自己也会倾向于重复利用。如果酒店出于环保和经济方面的考虑而希望人们能够重复使用毛巾，那么他们只需要告诉顾客，其他顾客大都也在这么做，就会得到很好的反馈。如果酒店提前告诉房间的客人，在该客人入住前这一房间的其他客人很通情达理，那么新入住的客人很可能也会比较友好。

第4章
我们何时需要助推？

我们已经看到，人们有时候会做出令人艳羡不已的大事，但有时候也会犯下荒谬可笑的错误。那么对此我们应该做些什么呢？人们无法避免选择体系及其产生的效果，因此答案很简单（让我们称其为自由主义的温和专制主义）：使用那些有益或者至少无害的助推。[注]详细一点儿说，就是人们在做一项艰难的抉择时，需要有助推的出现。如果没有助推，他们便很难获得及时的反馈，很难看得清自己目前所处的形势。

在本章中，我们将对此展开讨论。我们会提到人们经常遇到的几种难以抉择的情况，然后讲述市场的潜在魔力，并看一看自由市场和公开竞争是如何加剧而不是减弱因人的弱点而带来的影响的。这里关键的一点是，尽管市场有好的一面，但市场经常会强烈诱导公司去迎合（或者利用）人们的弱点，而不是设法消除这些弱点或使其最小化。

如何创造最佳的选择环境？

假如你被告知有一些人必须要对自己的未来做出选择，并且由你来为他们设计选项，那么你一定会思考如何去设计选择环境、使用什么样的助推以及如何把握助推的力度。要创造一个最佳的选择环境，我们首先需要知道些什么呢？

先享受为快

我们已经看到，当人们必须做出决策去考验自己的自制力时，便会出现一些问题。生活中的许多选择（比如穿蓝色衬衣还是白色衬衣）都缺乏重要的自制因素。当选择和选择的结果并不能同时出现时，便会出现自制力的问题。一个极端的情况便是后见效行为，比如锻炼身体、用牙线清洁牙齿和节食。这些行为要先投入，但见效却很慢。因此，许多人很难长时间地坚持下来。但是，我们却很少看到有人在新年誓词中说，自己将在新的一年中不再洁牙和锻炼。

另外一个极端的情况可以被称为“罪恶的好处”，包括吸烟、饮酒，以及吃大量巧克力等。在这些情况下，我们会先享受，然后承受不良的后果。同样，几乎没有人会在新年誓词中说，自己将在新的一年中吸更多的烟、喝更多的酒，或者大清早一起床便狂嚼巧克力。只要不是厌食症患者，多数人多吃一大块巧克力并不需要别人的鼓励，但如果要他们加强体育锻炼，就的确需要有人督促了。

困难程度

绝大多数人在6岁之后都能够独立系鞋带、玩井字游戏以及拼写“猫”这个单词。然而，只有少数人会打出好看的蝴蝶领结、下出高水平的国际象棋以及拼写出心理学家“Mihály Csíkszentmihályi”的名字（更别提读写了）。当然，我们会通过学习来完成困难的事情。我们可以买一个事先打好的蝴蝶领结、看一些关于国际象棋的书籍以及去网上搜索“Mihály Csíkszentmihályi”的拼写（然后再将其粘贴到自己需要的地方）。我们会使用拼写检查程序和表格处理软件来帮助我们工作。同时，我们在选择合适的抵押形式的时候，会比选择合适的面包时更需要帮助。

频率

通过练习，再难的问题也会变得简单。我和桑斯坦经过练习，最终学会了将网球比较精确地发到发球区（桑斯坦甚至还能保证一定的球速），但这的确需要时间。人们第一次在网球场上发球，能使球过网就已经很不错了。正如那句老话：熟能生巧。

不幸的是，人们在生活中并没有很多机会事先去演练如何决策。大部分学生只能拥有一次选择大学的机会；除了好莱坞明星，普通人选择配偶的次数一般不会超过3次；只有很少人有从事多种职业的经历。总体来讲，一件事情的风险越大，我们尝试的概率就越低。大多数人在10年中购房购车的行为仅为一两次，但他们的购物经历却数不胜数；大部分家庭都掌握了牛奶的存放技术，其原因不在于做过多么精密的计算，而在于反复尝试和犯错。注

但是，这并不意味着应当由政府告诉人们该选择什么专业、与谁结婚。本书强调的是自由主义的温和专制主义。我们要说明的是，对于事关重大并且发生概率小的选择，我们可以适当地运用助推。

反馈

如果人们没有好的学习机会，那么“熟能生巧”便成了一句空话。如果人们在每次尝试之后都能够马上得到清晰的反馈，那么学习效果会更好。假如你正在高尔夫球练习场上练习击球入洞的技术，如果你向着一个球洞击球10次，那么你很容易对击球力度形成一种感觉。通过这种练习方式，即便是最为蹩脚的高尔夫球初学者，也能很快学会如何在这种情况下判断出球到球洞的距离。假如你在练习时只是随意地击打高尔夫球，甚至连它滚到哪里都不去注意，那么你便永远无法提高自己的高尔夫球技术。

实际上，我们在做许多选择时就如同在高尔夫球场上只击球而不观察球的落点，失败的原因只有一个：对我们所处的环境不能够很好地做出反馈。通常情况下，我们只能得到我们选中的选项的反馈，却不能得到我们拒绝的选项的反馈。除非人们全身心投入到实验中，否则他们永远无法知道别的选择会导致怎样的结果。如果你每天晚上都沿着一条远路回家，你便永远不会知道还有一条近路。长期重复很少能够产生效果不错的反馈。有些人可以连续几年一直吃高热量食品，直到身患心脏病时才知道这一举动的坏处。然而在没有反馈的情况下，我们也可能从助推中受益。

知道自己喜欢什么

大部分人都知道自己喜欢咖啡味冰激凌还是香草味冰激凌，喜欢听弗兰克·西纳特拉的歌还是鲍勃·迪伦的歌，喜欢神话故事还是科幻故事。这些都是我们通过参考自己以前的经历为自己选定的选项。但是，有时候我们需要对自己不熟悉的事情做出选择，比如在异国他乡面对一桌从未见过的酒宴时，聪明一点儿的人便会听取他人（比如说酒店服务员）的意见：“大部分外国人都比较喜欢这个，不太喜欢那个。”即使在并不是那么具有异国风情的地方，让别人为你选择往往也不失为上策。芝加哥有两家顶级饭店（Alinea和CharlieTrotter’s），它们提供的选择却是最少的。在Alinea，客人们只需决定他们需要15道大盘菜还是25道小盘菜；在Charlie Trotter’s，客人们只需在素菜和荤菜之间做出选择。两家饭店都会问的一个问题就是客人有什么忌口或对什么菜品过敏。将选择范围缩小的益处在于，你甚至没有意识到自己是在点菜。

人们在遇到事关未来的选择时，往往是最困难的。一个简单的例子

便是对着一本用你看不懂的语言写的菜谱点菜。然而，即使你能看得懂菜谱，你所看到的词的意义与你脑海中所想的也会有相当大的差距。

让我们来看一个为自己的养老方案选择共同基金的例子。大多数投资者（包括我们）都很难理解“资本增值”基金与“动态分红”基金之间的区别，即便通过专业人员的解释，人们能够懂得两者的意思，但仍然很难做出选择。投资者需要弄明白的是，在这些基金之间做出不同的选择将如何影响到他们退休后的支付能力。然而，即便具有良好背景知识的专家分析起这一问题也颇有难度。同样的问题也会出现在医疗保险方案上，我们可能会对自己的最终选择知之甚少。如果你的女儿得了一种罕见的疾病，你知道她怎样才能找到一名好的专家吗？你知道她必须等多长时间吗？当人们无法判断自己的选择将如何影响自己的生活时，即使选择再多，人们也很难从中受益。这时候，便需要外部力量的助推。

市场：复杂的裁定体系

讨论到这里，我们看到有些选择发挥效用需要较长的时间，有些选择出现概率小并且反馈程度低，还有的选择与人们的经验没有必然的关系。面对这样困难的选择，多数人都需要外部力量的助推。这里自然而然就会产生一个问题：在出现这些情况时，自由市场是否能真正帮助人们。毋庸置疑，市场竞争会带来很多好处，但是在某些情况下，企业会有很强的动机去迎合甚至是利用人们的弱点。

首先，我们注意到许多保险产品都存在一些问题。投保受益的时间十分滞后，保险索赔困难，投保人不能获得有关他们将来得到回报情况的有用信息，投保人对自己的投资和回报之间的关系无法形成明确的概念。但是，保险市场竞争激烈，因此我们不禁会问：我们是否可以依靠市场的力量“解决”这一问题？

让我们假设有两个世界，一个叫作“经济人世界”，另一个叫作“社会人世界”。在经济人世界中，所有消费者都是经济人，他们在面临选择时不会觉得困难，所有需要量化的选择（包括购买保险）都不会难倒他们，他们看上去都像保险精算师那样精打细算。在社会人世界中，有些社会人是消费者，他们会形成各自群体的性格特征，剩下的便是经济人了。在这两种世界里市场都会发挥很大的作用，多数公司（至少是那些

崇尚理性的公司）都会雇用经济人作为经理人。问题在于，在社会人世界中购买保险与在经济人世界中购买保险是否相同？换句话说，能够发挥重大作用的市场是否能够为社会人提供人性化的东西？

为了分析这一问题，让我们先来看一个由谢尔·希尔弗斯坦于1974年所作的一首精妙绝伦的诗而引发的例子，诗的标题叫作“聪明”。这首诗写得非常有趣，如果你手边有可以联网的电脑，我们建议你搜索“Smart”和“Shel Silverstein”这两个关键词，你便会搜到一首诗。我们会等着你回来继续阅读本书。

两枚25分硬币＞一枚1元硬币？

如果你此刻正在坐飞机，或者懒得从床上爬起来上网，我们会告诉你，这首诗其实很简单。诗的大意是说爸爸给了儿子一枚1元硬币，儿子自作聪明地从其他孩子那里换来了两枚25分硬币，因为儿子认为两个比一个多。然后，儿子继续做着交易，用两枚25分硬币换了3枚1角硬币，用3枚1角硬币换了4枚5分硬币，最后用4枚5分硬币换了5枚1分硬币。最后，儿子来到爸爸面前汇报自己辉煌的交易成果。这时，儿子看到他的爸爸已经“骄傲得说不出话来了”。

假如在平稳运行的市场经济中有一些社会人愿意拿一枚1元硬币去换两枚25分硬币，因为他们认为两个比一个多，结果会是什么样呢？他们会遭受损失吗？他们会对市场价格造成影响吗？这几个问题的答案在某种程度上取决于这些喜欢25分硬币的人到底愚蠢到什么程度。但是，这些人在喜欢两枚25分硬币超过一枚1元硬币的同时，也喜欢较多的25分硬币超过较少的25分硬币，因为他们喜欢25分硬币，并且知道多多益善。这就是说，即使人们愿意拿两枚25分硬币换1元钱，他们也不一定会去这样做，因为银行等机构之间存在着竞争，他们中会有人愿意拿出4枚25分硬币换1元钱，而那些喜欢25分硬币的人会认为这一交易很划算。当然，由于竞争关系的存在，这些25分硬币在交易时仍按25分的原有价值进行交换。这样看来，那些钟爱25分硬币的人们并没有因为自己这一莫名其妙的爱好而遭受损失。

当然，这个例子有些极端。但是，许多市场的情况的确就是这样。在绝大多数时候，竞争能够保证价格代表质量。通常情况下（并不是所有时候），价格为50美元的一瓶红酒，其质量要高于20美元一瓶的红

酒。失去理性的消费者只要不占据市场的控制地位，便不会改变市场。因此，如果有人选择红酒的标准是根据自己对红酒商标的喜欢程度，那么他们不会因此而损失什么。但是如果有越来越多的人也选择了这一标准，那么具有吸引人的商标的红酒价格将会上升。

对于那些需要保护的失去理性的消费者来说，必须要有竞争的存在。然而，有时候这种竞争并不存在。让我们来看一个关于手机销售中延长保修期的例子，这种做法会对消费者造成损失。

请勿购买延长保修期服务

假如新买一部手机要花费200美元，这部手机在第一年购买期内免费保修，然而手机公司同时还告诉人们如果多花20美元，那么免费保修期将延长为两年。消费者购买之后，假如手机在第二年出现故障的概率是1%，那么平均起来，消费者从这一保修方案中获得的好处是两美元。然而，为了第二年的保修，消费者却已经提前支付了20美元，这20美元已足够支付保险销售员和销售佣金的了。

当然，经济人能够看到这一点，因此他们不会购买延长保修期的服务。但是，他们又的确希望获得延长保修期的服务，原因也许是销售人员关于延长保修期的“友好”建议，或者他们误认为手机出现故障的概率为15%而不是1%，又或者他们只是单纯地认为“有保修总比没有保修强”。

然后会发生什么事呢？市场的力量会将这一昂贵的、不合适的超期保修驱逐出去吗？或者说竞争会使这一超期保修服务价格降低到两美元，从而符合人们的心理预期吗？答案都是否定的。（在我们解释原因之前，请注意超期保修在现实生活中是大量存在的，许多人已经为此掏了腰包。谨在此郑重提示：请勿购买。）

在我们看来，超期保修是一个不应该存在的现象。如果社会人能够意识到自己是在花20美元购买价值两美元的服务，那么他们便不会做这种蠢事了。但是，如果他们意识不到这一点，市场不能也不会点明这一点。竞争不会使价格下降，原因之一是销售人员要花费很多的时间才能够说服人们花20美元购买实际价值为两美元的保险，还有一个原因是第三方很难有效地进入这一市场。你可能会认为手机生产商不会让人们购买这类保修服务，实际上它们的确会这样做。但是，它们为什么要这样做呢？设想一下，如果你要买一件你不该买的东西，而我劝你不要去买

它，这对我有什么好处呢？

这里面有一个基本点：只要客户有些微的非理性的盲目，那么企业便会想方设法地利用这一点。现在，许多人仍害怕乘坐飞机，因此，当我们看到保险公司在机场高价出售航空保险时，便不足为奇了。这些位于机场的保险销售点从来不会劝人们别买这样的保险。

在许多市场中，企业都会为争夺相同的消费者而竞争。然而，它们提供的产品不仅不同，有时候还会截然相反。有的公司出售香烟，而有的公司则出售戒烟产品；有的公司出售快餐，而有的公司出售的则是减肥产品。如果所有消费者都是经济人，那么无论参与竞争的哪一方企业获胜都无关紧要；但如果消费者中存在经常做出错误选择的社会人，那么我们对什么样的公司能够赢得市场竞争便会十分关注了。当然，政府可以通过法律手段禁止某些行为的出现，但是作为自由主义的温和专制主义者，我们还是倾向于使用助推——因为我们知道，政府官员大多都是社会人。

那么，我们应当如何做呢？在下一章，我们将讲述一个基本工具：选择体系。

---

1. 卡默勒等人号召施行“非对称的温和专制主义”，即通过采取一定的措施帮助那些没有社会经验的人，从而将他们对别人的伤害降到最低。黄金法则便是基于这一点。

2. 这里面存在一定的讽刺意味。许多经济学家已经不再认可心理学家的实验，因为他们的实验只针对“低风险”行为，并且人通常无法从中获得足够的学习机会。这些经济学家认为，如果将风险程度提高，并且为被实验者提供更多的尝试机会，那么他们便会“做出正确的举动”。这一论断至少存在两个问题。首先，几乎没有证据能够证明人们的表现会随着风险的上升而改善，提高风险的作用似乎并不大。其次，经济学家应当帮助人们对生活中的重大决策做出解释，这些决策针对的是那些日常生活中无法经过多次实验的选择。如果人们在二三十岁的年纪能够有几次“实习结婚”的经历，然后再正式结婚，那么整个社会的离婚率便有可能降下来（尽管我们对具体结果也很难预测）。然而，实际情况是，在现实生活中去选择一个能与你终身相伴的配偶是很困难的。

3. 希尔弗斯坦本人同意塞勒将这首诗发表在1985年出版的一篇学术论文上。希尔弗斯坦表示，如果自己的作品出现在《美国经济评论》上，那将是件很有意思的事情。然而，现在这首诗已经成为希尔弗斯坦的私人财产，尽管我们想尽了办法“助推”（确切地说是疯狂地请求），但是我们还是没有获得在本书中引用该诗的权利，而读者们却可以通过搜索引擎搜索到这首诗。其实我们非常愿意支付相关的版税费用，因此，我只能说，希尔弗斯坦的财产经理人根本不知道“有总比没有强”的道理。

第5章
如何优化选择体系？

外开门上的木把手：推还是拉？

在塞勒职业生涯的早期，他曾经给商学院的学生上过一堂管理决策课。有时候，学生会早退去参加工作面试（或者去打高尔夫球），他们会神不知鬼不觉地偷偷从课堂上溜走。但是，学生要想走出这间教室，唯一的通道是教室前方一扇很大的双开门，并且离开的学生会将自己完全暴露在同学们的视野中（所幸并不在塞勒的视野中）。门上装有一对很大的木制门把手，当学生来到门前时，他们的潜意识里有两种思想在斗争：一种是推门离开教室，另外一种是既然门上装有把手，那这扇门就应该是拉的。事实证明，后一种想法占据了上风，学生们在离开教室时纷纷选择拉动门把手。然而，实际上这扇双开门是向外开的。

一次，当有一名学生正准备拉动门把手溜出教室时，被塞勒发现了，但他没有批评这名学生，而是讲起他所发现的门把手的问题。从此，每当有学生准备离开教室时，其他学生都会迫切地观察这名学生是选择推门还是拉门。令人奇怪的是，大多数人仍然选择了拉门！他们的直觉思维系统仍然占据着优势，因为他们很难对那两个硕大的木制门把手视而不见。更有趣的是，当塞勒本人离开教室时，他也一脸惭愧地发现自己也选择了拉门。

这扇门是一个很糟糕的选择体系，因为它破坏了一个简单的心理学原则：刺激反应相容性效应。这一效应的基本原理是：人们都希望自己所接收到的信号（刺激）能够产生他们希望发生的行为。如果两者出现冲突，人们就会出现错误的行为。

我们可以想象一下，如果一个巨大的红色八角标志牌上写着“请通行”三个字会产生什么样的后果。这一不相容性所引起的麻烦可以通过实验体现出来。

你能辨认出红色的“绿”和绿色的“红”吗？

能够说明这一情况的著名实验是1935年的斯特鲁普实验。实验参与人员被安排坐在计算机屏幕旁边去完成一个非常简单的任务：如果他们看到屏幕上出现颜色为红色的单词，便按下右边的键，如果看到屏幕上出现颜色为绿色的单词，则按下左边的键。人们都觉得这一实验很简单，因此实验进行得很快，同时精确度又很高。然而，在实验进行到一定阶段时，人们遇到了麻烦，计算机屏幕上先后出现了一个红颜色的“绿”字和一个绿颜色的“红”字。面对这两个不和谐的信号，人们的反应时间比之前长了很多，错误率也大大上升。之所以会发生这种情况，一个主要原因是人们的直觉思维系统在颜色辨认系统辨认出颜色之前就认出了单词。因此，当人们看到红色的“绿”字时，直觉思维系统会不假思索地按下左边的键，给出错误的答案。你也可以做一下这个实验，比如用一盒彩笔分别写出各种颜色的单词，但要保证所写出的单词与这一单词对应的颜色不同（也许找一个小朋友来做这件事情会更加有趣）。实验开始时，首先用最快的速度读出单词（也就是说不管单词是什么颜色的，只是将单词本身读出来），你会觉得很容易，是吗？然后，你再用最快的速度说出这一单词的颜色（不管单词本身的含义是什么），结果你会发现有些困难。在类似的行为中，直觉思维系统总会先于理性思维系统形成自己的判断。

尽管我们从未见过绿色的禁行标志，但类似前面提到的那扇门的现象却经常出现在现实生活中，它们都违背了一个相同的原则。光滑的门板会告诉人们去“推门”，而巨大的门把手会使人产生“拉门”的想法，而人们永远不会去推门把手！这是选择体系在适应人类心理学的基本原则过程中的一个败笔。我们在实际生活中的确存在不少这样的缺陷。很明显，电视遥控器上最大的按钮应当是电源开关、频道和音量控制。但是，我们也经常会看到有些遥控器上的“（信号）输入”按钮与音量按钮大小相同，这样很容易造成用户误按而使电视画面消失。

因此，如果可能，我们应当将人性化融入产品设计中，正如唐纳德·诺曼在1990年写的《设计心理学》一书中所描述的那样。一个很好的例子是一种四炉头的炉灶（见图5–1）。大多数这种炉灶的炉头都是对称分布的，但控制按钮却是直线排列的（如图5–1的第一张图所示）。这种设计模式会使消费者很难搞清楚控制按钮与炉灶之间的对应关系，从而出现误操作，甚至导致糊锅。而类似图5–1的第二张图和第三张图的

设计便能很好地避免这一问题。

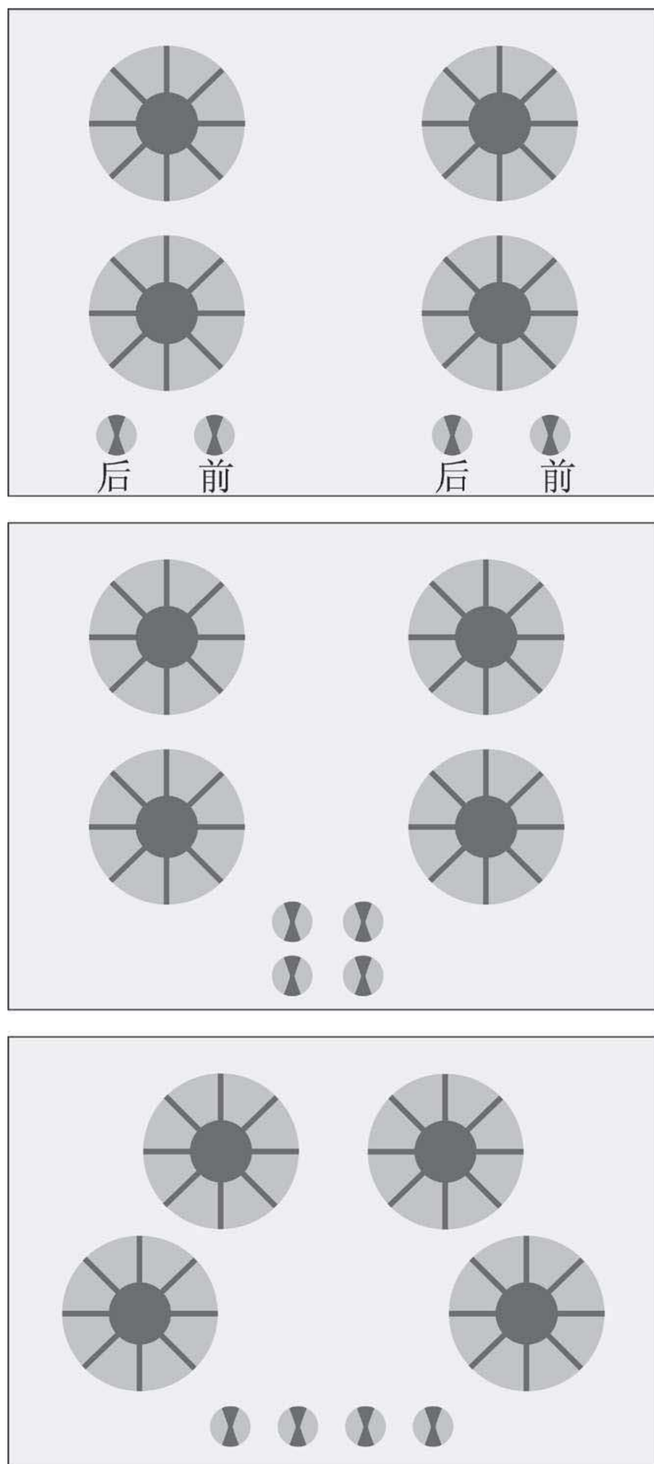


图5–1 四炉头炉灶的三种设计

诺曼得出一个基本结论：设计者应当牢记，产品的使用者是每天被大量选择和提示淹没的社会人。本章的目的在于向选择设计者提供一种观念。如果你能够间接影响到其他人的选择行为，那么你就称得上是一名选择设计者。同时，因为受你影响的选择将由社会人做出，所以你会希望你所设计的选择体系能够体现出你对用户行为的深刻理解。你尤其应当保证人们的直觉思维系统不受到迷惑。在本章中，我们将介绍几个选择体系的基本原则。

如何设计最佳的默认选项？

正如之前我们讨论的，许多人会倾向于那些最不费力又最直接简便的选择。我们还记得前面讨论过的惰性、现状偏差以及“是这样，但又如何呢”的心态。这些都意味着，人们在面对选择时，内心都会有一个默认选项，那便是不需要选择者付出任何努力的选项。然后，我们可以看到许多人最终选择了默认选项，不管它是否真正带来了好处。我们还强调过，如果这一默认选项被人们有意或无意地认为它能够代表普通人的做法，甚至是推荐实施的一种做法，那么人们这种不愿付出任何努力的倾向就会更明显。

默认选项无处不在并且有着巨大的影响力。之所以说它不可避免，是因为选择体系中的每一个细节点都有相关的规则决定着如果决策者不做选择将发生的事情。通常的结果会是，如果我什么都不做，就不会有什么变化发生，一切将一如既往。但是也有例外，有几种危险的机器（比如链锯和割草机）都设计了安全开关，当机器处于无人使用状态时便会自动停止。当你离开电脑去接电话时，一般不会发生任何情况，除非接电话的时间很长，这时屏幕保护程序就会启动。如果你继续在电话里唠叨个没完，电脑会自行休眠。

当然，你可以选择屏幕保护程序的启动时间，但这一选择需要你采取一定的行动。你的电脑很可能有一个默认的延时设置和屏幕保护程序，如果你使用了这一默认选项，那就会省去你费心劳力重新选择的过程。

许多私人组织和公共部门都发现了默认选项的巨大作用，许多成功的例子也都是因为使用了默认选项。还记得我们前面讲过的杂志订阅自

动更新的例子吗？许多人因为前期免费而订阅了自己平时并不看的杂志，而这正中杂志订阅公司的下怀。当你从网上下载了软件并安装时，你会面临许多选择。你更倾向于“常规安装”还是“自定义安装”？一般情况下，安装软件时系统会在某个选项前打钩，将其认定为默认选项。那么，软件商会将什么样的选项设为默认选项呢？很明显，这里有两种动机：协助安装和自助安装。如果大部分用户在“自定义安装”模式下有困难，那么软件会协助用户将“常规安装”设定为默认选项；在自助模式下，默认安装会包含接收关于产品信息的邮件等选项。根据我们的经验，大多数软件会采用协助安装的“常规”模式，但是也有许多软件采用自助安装的“自定义”模式。关于动机，我们还会在后面谈到。现在，我们请大家注意一点：并不是所有的默认选项都能方便选择者的操作，这种模式也存在非常大的争议。

《不让一个孩子掉队法案》（*No Child Left Behind Act*）中有一项非常模糊的规定，该规定要求每个学区都应当将学生的姓名、家庭住址和电话号码提交给军队有关部门的招生办公室。然而，这一法案又规定：“中学生或者中学生的家长可以提出要求：未经父母书面同意不得公布学生的姓名、家庭地址和电话号码，并且，当地教育部门或者私立学校应当告知家长可提出此项要求并遵守家长提出的任何要求。”一些学区（比如纽约州的费尔波特学区）认为，这项法令意在推行一种“鼓励原则”。因此，家长被通知，他们可以选择将自己孩子的联系方式公开，但如果家长没有反应，这些信息便应被限制公开。

学区对这项法令的这一解读并不符合时任国防部部长唐纳德·拉姆斯菲尔德的想法。因此，国防部和教育部联合向学区发出一封信，声明这项法令意在坚持“不鼓励原则”。也就是说，只有当孩子的家长主动要求不公开孩子的联系方式时，学区才有不提交学生联系方式的权力。两大部门联名用官腔十足的语言说明，有关法律不允许当地教育机构实施“不提供有关孩子的信息，除非孩子的家长正式同意提供这一信息”的做法。国防部和学区都意识到，“鼓励做”和“鼓励不做”的原则会产生截然不同的结果，它们也因此争吵不休。在关于器官捐献的一章（本书第11章）中，我们将讨论一个关于默认选项的棘手案例。

我们已经强调过，默认选项是不可避免的，无论是私人机构还是法律系统都不能逃避这一选择。在某些情况下，选择设计者可以强迫选择者做出自己的选择，我们将这一方法称为“必要的选择”或者“强制性的选

择”。在我们列举的有关软件安装的例子中，对于必要的选择，选项前面的选框都空着，以供人们有机会选中自己需要的选项。在向军队招新办公室提供信息的例子中，人们可以想象出一个场景，这一场景中的所有学生（或者他们的父母）都需要填写一份表格，以确定自己是否愿意透露有关信息。这种情况会给人一种特别的压力，因为人们不愿意将自己归入不合群的一类（但是，由于惰性和现实存在的社会压力，他们无法拒绝）。

我们认为喜欢自由的人所钟爱的“必要的选择”在某些情况下是最好的方法。但是，对于这一方法，我们有两点需要考虑。第一，社会人经常会认为“必要的选择”是一件令人讨厌的事情，他们宁愿有一个默认选项。在软件安装的例子中，知道默认设置是什么是非常有利的，但大部分软件用户都不会为选择哪种安装方式而去阅读晦涩难懂的说明书。当面临复杂和困难的选择时，人们可能会在很大程度上宁愿选择一个符合感性理解的默认选项。从某种程度上说，他们几乎是被迫做出选择的。

第二，相对于较为复杂的选择，“必要的选择”更加适合简单的是非判断。在饭店点菜时，默认的做法是选择厨师一贯的做法，仅提出一些加减某些作料的要求。在极端情况下，“必要的选择”意味着用餐者必须对其所点的每一道菜指定配方！因此，当面对高度复杂的选项时，“必要的选择”可能并不是一个好办法，甚至根本不可行。

为可预见的错误提供人性化设计

人人都会犯错误。一个设计精妙的系统允许它的使用者出错，并对此给予最大限度的宽容。实际生活中的一些例子便能够说明这一点：

上下通用的智能地铁卡与四选一的傻瓜刷卡机

在巴黎乘坐地铁，乘客将一张电影票大小的纸卡插入读卡机，机器在读完卡之后便从顶部将卡吐出。这些纸卡的一面印有磁条，而另一面则没有。塞勒第一次去巴黎时不知道如何使用这套系统，他尝试着将纸卡磁条面向上插入读卡机，然后他高兴地发现这样做是可以的。因此，每当坐地铁插卡时，塞勒一直都是小心谨慎地使磁条面向上。在之后几年的时间里，塞勒先后去了几次巴黎，每次

坐地铁时都是如此。后来有一次，塞勒在巴黎得意地向一位朋友展示正确的插卡方法，谁知他的朋友却笑了起来。原来，无论卡片哪一面向上插入读卡机，机器都能正确读取！

与巴黎地铁形成鲜明对比的是芝加哥的车库。在芝加哥，当你驾车驶入车库时，你需要将记账卡在读卡机上刷一下；同样，当你离开车库时，你必须再一次将记账卡在另一台机器上刷一下才能出去。因此，在你刷卡时，你便必须将手伸出车窗并将卡插入插槽。由于记账卡不是对称设计的，因此刷卡的方式便有4种：正面向上磁条在右、正面向上磁条在左、反面向上磁条在右、反面向上磁条在左，而这4种方式只有一种是正确的。尽管在刷卡槽的上面画有示意图，但人们仍可能会刷错，这时刷卡机便会将卡退出来。人们在遇到这一情况时，往往不知道退卡的原因，或者忘记自己一开始是以何种方式刷的卡。我们就遇到过由于前面的司机不知道如何正确地使用刷卡机而令我们在后面苦等的窘境。同时，我们偶尔也会犯下与那位司机同样愚蠢的错误，让后面等候的汽车司机狂按喇叭。

近年来，汽车的设计已经越来越人性化：如果你上车不系安全带，车内便会响起警报；如果燃油快要用尽，便会有报警标志和报警声出现；如果汽车需要换机油，它也会设法使你知道；许多车都设计有大灯自动开关，在你开车时大灯会自动打开，当你停车时它会自动关闭，从而避免汽车长时间开着大灯而将电池电量耗尽。

然而，有些错误容忍设计却迟迟得不到人们的广泛推广和使用，比如说油箱盖的设计。在一些人性化的车上，油箱盖都用一条塑料连着，从而避免你将油箱盖丢下而把车开走。我们猜测这个东西成本可能不到10美分，既然有人想到了这个好办法，其他人又何乐而不为呢？

忘记油箱盖是一种特殊的可预见错误，心理学家将其称为“后完成错误”。所谓“后完成错误”是指当你完成主要任务时，你可能会忘记在完成主要任务之前的有关事情。还有一些其他的例子，例如取款后将银行卡忘在自动取款机里或者复印完资料后将原件忘在复印机里。现在，大多数自动取款机不会让用户再出现这样的错误，因为它们都会使你在第一时间取回银行卡。诺曼建议使用另外一种叫作“强迫功能”的办法，也就是说，为了得到你需要的东西，你必须先做一些事情。比方说，要得到现金，你便必须先取出银行卡，这样你就不会忘了。

另外一个关于汽车的良好设计是针对不同标号的燃油的油嘴设计。

输送柴油燃料的油嘴很大，不能装入汽油车的油嘴，因此人们便不可能出现将柴油加进汽油车邮箱的错误（不过，人们可能会误将汽油加入柴油车邮箱）。在降低由诸如因感觉缺失而引起的错误数量方面，人们也使用了同样的方法。研究发现，有82%的“关键事故”是由人为错误（不是机器错误）引起的。一个常见的错误是在医院里给病人挂错药，从而给病人注射了错误的药剂。后来，人们为每一种药剂都设计出独一无二规格的气嘴，使这一问题得到了解决。而在此之前，人们总免不了会出错。

最有效的服药频率设计

> 医学诊疗中有一个主要问题是“服药依从性”。许多病人（特别是年纪较大的病人）对按时按量服药形成了依赖性。这里面便存在一个选择体系的问题。我们在发明一种药物时，应当对服药的方法和频率有一个灵活的要求。
>
> 如果我们不去考虑一次性服药（这种药物从各方面看当然是最好的，但在技术上却常常是行不通的），那么次优选择便是每天服一次药了（最好是在早上）。很明显，一天服一次药要好过一天服两次（或者更多次），因为服药频率越高，忘记服药的情况便越容易出现。另外，除了频率之外，规律性也非常重要。一天服药一次要好过两天一次，因为直觉思维系统可以意识到：早上一醒来就要吃药。因此，吃药便成了一种习惯，而这一习惯正是由直觉思维系统控制的。然而，记得每天吃药并不是每个人都能做到的。（同样，相比两周开一次会，人们更不容易忘记每周的例会。）许多药物需要每星期服用一次，多数病人会将这一天选择在星期日，因为这一天与一周中的其他几天相比有很大的区别，人们更加不容易忘记。
>
> 避孕药的服用会遇到一些特殊的问题，因为该药物的服用方法通常都是每天服用一次，连服三周，然后停一周。为了使服药过程更加有规律从而避免人们忘记服药，目前此类药物在出售时都是28片包装，每一片都单独密封。这样，服药者每天按顺序服用便可以了。不同的是，第22～28天的药片不含药剂成分，只是用于避免病人因间断服药而忘记下一轮用药。

在本书的写作过程中，塞勒给他的一位经济学家朋友——哈尔·瓦里安发了一封电子邮件，瓦里安与谷歌公司有合作关系。塞勒原想在邮件

中加一个附件，介绍本书的主要内容，却忘记发这个附件了。瓦里安回信请塞勒将上次没有发过来的附件发给他时，发现谷歌的邮件程序可以避免这一问题的出现。如果用户的邮件内容中包含“附件”字样却并没有加上附件，系统便会出现提示：您是否遗忘了附件？后来塞勒在发附件给瓦里安的同时告诉他，这正是这本书的主要内容。

来自美国和欧洲大陆的游客在伦敦旅行时会遇到行路安全问题。他们往往以为汽车会从自己的左侧行驶过来，因为他们的直觉思维系统总会提醒他们向左看。但是在英国，汽车都是在道路左侧行驶，危险往往来自右侧，因此游客们经常会遭遇事故。为此，伦敦市增加了一些道路设计。比如，在许多路口以及一些游客密集的地方，人行道的边上会有提醒标志：“注意右边！”

提供透明有效的信息反馈

帮助人们改进其行为的最好方法是提供反馈。设计精妙的反馈系统能够提示人们的行为是否得当。

提供更好反馈的数码相机

与胶片相机相比，数码相机能够给使用者提供更好的反馈。每次拍照完成之后，使用者都可以浏览刚刚拍摄的照片的情况。这便避免了胶片相机可能出现的各类问题，比如没上或者上错胶卷、忘记卸下镜头盖以及照片主人公的头不在成像范围内等。但是，早期的数码相机缺少一个重要的功能，即当拍完一张照片时，人们无法通过声音判断照片是否拍完。现在的数码相机在拍摄完一张照片时都会发出逼真的模拟快门声。另外，出于类似的考虑，一些供老年人使用的触屏手机也会设计出模拟的按键音。

“出错预警”是一种极为重要的反馈形式。我们的笔记本电脑会在电池电力耗尽之前提醒我们要及时充电。但是，预警系统必须要避免预警无法引起注意的情况。如果我们的电脑不厌其烦地询问我们是否确认打开附件，我们很可能最终会不假思索地选择“是”，类似这样的预警便达不到预想的目的。

美国国土安全部以颜色定位危险级别的系统便很好地证明了其无用性。2002年以来，我们走在美国的任何一座机场都一定会听到下面的机场广播：国土安全部已将国家威胁的警告水平提高到了橙色。听到这一广播，除了将自己的化妆品装到一个拉链包里，我们还能做些什么呢？

但是，国土安全部的网站却给出了答案：橙色警报意味着要求全体美国人都应当继续保持警惕，注意周围环境，若发现可疑的事件和活动，应当立即向当地有关部门汇报。那么，在黄色警报的情况下，我们就不需要这么做了吗？我们可以打赌，这种做法无济于事（更为有效的做法是向那些满不在乎的乘客发放一个小的拉链包，很多机场已经开始这样做了）。

许多做法都可以得到更好的反馈。让我们来看一个粉刷天花板的例子。这项工作远比人们想象的难度大，原因是天花板通常都是刷成白色，很难区分已粉刷的区域和未粉刷的区域。最后，当粉刷完毕并且干燥以后，那些未能刷到的地方便会特别显眼。如何解决这一问题呢？有人发明了一种白色油漆，这种油漆在湿润状态时呈粉色，而在干燥以后才会显出白色。这样，这一问题便得到了很好的解决，除非粉刷匠是一位色盲，分不清粉色和白色的区别。

如何改善权衡能力，从选择到满意？

有些任务很简单，比如选择某种味道的冰激凌；有些任务则很困难，比如选择一种医疗方案。假如我们来到一家冰激凌店，里面所有种类的冰激凌在热量和营养成分方面都相同，只是味道不同，那么你只需挑出你最喜爱的那一款口味就行了。如果这些口味我们都很熟悉（比如香草口味、巧克力口味和草莓口味等），那么多数人会根据自己的经验做出选择。我们将这种经过选择最终得到满意结果的过程叫作权衡。即使有几种古怪的味道，冰激凌店也会通过提供免费品尝的活动解决这一问题。

哪种治疗方案最合适？

从多种治疗方案中选择一种最合适的方案则是另外一回事。假设有人告诉你，你患上了前列腺癌，必须在三种治疗方案中做出选

择：手术治疗、放射治疗和观察治疗（也就是说目前不采取任何措施）。这些选项都分别对应一系列可能的结果，包括治疗的副作用、对术后生活和寿命的影响等。要对比这些选项并做出决定，应当从以下几个方面进行权衡：手术大概能够使你多活3.2年，但有1/3的概率会给你带来阳痿或小便失禁的后果。这是一个很难做的决定，主要有两个层面的原因。第一，病人不知道如何进行权衡；第二，他可能想象不出小便失禁之后的生活会变成怎样。这里面有令人不安的两点：第一，大部分病人会在医生告诉他不良的诊断结果时当即确定治疗方案；第二，他们所选的治疗方案在很大程度上取决于主治医生的态度（有些医生擅长外科手术，有些医生擅长放射治疗，但没有人擅长观望）。

冰激凌和治疗方案之间的对比说明了权衡问题的存在。一个好的选择体系能够使人们改善自己的权衡能力，从而做出对自己有利的选择。其中一种做法是使各种选择的相关信息更容易被理解（比如将数字信息转化成更容易实施的内容）。例如我要做苹果酒，如果我可以根据经验知道用3个苹果做一杯苹果酒比较合适的话，我就会获得很大的帮助。

高像素能干什么？

我们再来看一个关于选择数码相机的例子。数码相机宣传的一个卖点便是像素，这给人一种印象——像素越高越好。这一点很值得怀疑，因为像素高的照片占据了大量的相机储存卡的空间以及电脑的硬盘空间。然而对于消费者来说，最困难的是将像素（像素并不是一个直觉概念）转换成他们实际关心的东西。那么，多花几百美元将像素从400万升级到500万有多大意义呢？商家在为消费者设定选项时，他们有时候不会给出300万、500万或者700万像素的选项，而是告诉消费者此相机可以打印出4英寸(注)×6英寸、9英寸×12英寸或者“海报尺寸”的照片。

人们经常会觉得将产品转换为金钱很困难。当然，对于简单的选择，这种权衡无关紧要。如果一块士力架价值一美元，那么你很容易就能够计算出一天内用在士力架上的花销。然而，你知道自己使用信用卡的成本吗？你需要缴纳的费用包括以下几点：第一，使用信用卡的年费（常见于那些能够产生效益的卡，比如航空里程卡）；第二，借款利率；第三，延期支付的费用（你可能会比你预期的晚支付）；第四，当

月消费产生利息（如果你在当月还清，便不会产生利息，如果当月未能还清，信用卡会从结算日的次日开始计息）；第五，以非美元货币购买商品所产生的费用。

信用卡的计价方式纷繁复杂，对消费者来讲不但艰涩难懂，而且计价方案也不透明。然而，不仅信用卡是这样，抵押贷款、移动电话资费以及保险都是如此。针对上述及其他领域，我们建议政府采取一种自由主义的温和专制主义的监管形式，可称之为RECAP（即记录、评估和可选价格比较）。

RECAP：手机资费公开的福音

下面我们来看一下RECAP是如何应用于移动电话市场的。政府不应当限制移动运营商对服务项目进行收费，而应规定它们的信息公开方式。这一做法的主要目的在于使运营商将各类现有的资费收取方式告知消费者。运营商需要做的并不是打印出一长串令人眼花缭乱的单子，而是应当将收费依据（包括有关的计算公式）以某种特定的方式公之于众。假如你在多伦多出差时有人给你打来国际长途电话，那么你将为此缴纳多少钱呢？如果你要下载邮件，又该付出多少钱呢？所有这些费用都应当包含在公式计算的范围内，这便是政府限制行为中的价格公开。

要做到信息公开，移动运营商应当每年都向客户寄一张覆盖了所有收费内容的表格，其中包括计费种类和产生的全部费用。这张表格不仅应当以纸质形式寄出，最好也做成电子文档发给客户。电子版的文件可以在网站上储存和下载。

实际上，RECAP报告不会给运营商带来太多的费用，但这一报告对那些想对各大运营商资费标准进行比较的客户来讲却非常有用，特别是在他们收到第一份年度报告之后。同样，现有的部分旅游类的个人网站会提供一些对比运营商服务价格的渠道。只需点击几下图标，顾客便可以从包含最近几年相关信息的数据库中轻松获得自己需要的数据，并且发现在自己选择的模式下的计费方式。对这一产品不太熟悉的消费者（比如第一次使用手机的人）将不得不对有关信息进行猜测，而到了第二年，他们便能很好地利用这一系统了。因此我们看到在许多领域，无论是抵押贷款、信用卡还是医疗领域，RECAP系统将会大大提高人们做出满意决策的能力。

简化复杂的选择体系

人们做出更佳选择的概率基本取决于可选择项目的复杂性。当我们面对少量容易理解的选项时，我们倾向于对所有选项的性质进行分析，然后在某些选项中进行权衡。但是，当选项范围扩大时，我们必须换一种策略，这便会使我们陷入困境。

用“逐步简化策略”选择最佳工作场所

比如，珍妮最近刚刚得到一份工作，公司地点是距离她目前生活的地区很远的一个大城市。那么，让我们来对比她可能面临的两种选择：选择办公场所及选择租住的公寓。假如珍妮在其工作地点有三个可选的办公场所，她做出选择的一个合理的方法是分别观察这三处办公室，注意到它们之间的区别，然后根据诸如场所大小、景观、周边情况以及距离休息室远近等因素做出决定。这被人们称为“补偿性”策略，因为一个特性（比如大办公室）的优势可以补偿其他劣势（比如隔壁喧闹）。

很明显，相同的策略不能被用来选择公寓。在诸如洛杉矶这样的大城市，人们有数千种可选的方式。如果珍妮要工作，她当然不能对每个公寓分别观察并做出评估。她很可能会将这一任务简化。其中一项策略便是使用阿莫斯·特沃斯基所称的“逐步简化策略”。使用这一策略，人们首先需要确定最重要的要素（比如上下班的距离），划定一个范围（比如上下班的距离不超过30分钟车程），然后逐步淘汰达不到这一标准的选项。这一淘汰过程按照一个接一个的要素（比如租金不高于1 500美元、至少有两间卧室以及允许养狗等）不断进行筛选，直到最终做出一个选择，或者将选择范围不断缩小。

人们在使用此类简化策略时，可选方案如果不能达到最低要求就要被淘汰，不管它们在某些方面有多么优秀。因此，如果一处公寓距离上班地点有35分钟的车程，那么不管它的周围环境有多好，房租有多低，最终都不会入选。

社会科学研究发现，随着选择范围的扩大，人们越来越倾向于使用简化策略，这与选择体系有关。随着可选项目越来越多、越来越复杂，选择设计者便有了更多思考和行动的余地，从而更有可能影响人们的选

择（不管是正面影响还是负面影响）。对于一个只供应3种口味的冰激凌店来说，其商品目录表不会对顾客造成很大的影响，因为人们都知道自己喜欢什么。随着可选范围的增加，好的选择体系会提供一种结构，而这种结构会影响到最终的结果。

两千多种油漆怎么选？

> 让我们来看一个油漆店的例子。即便不考虑一些特殊的订货要求，油漆公司出售的墙漆颜色也有两千余种。我们可以想出很多向客户展示多种颜色的方法。比如，我们可以按照字母顺序对各种颜色进行排序，北极蓝！（ArticBlue）后面是天蓝（Azure Blue）。然而，虽然按照字母顺序不失为一种编字典的好方法（至少当你想知道某个单词是如何拼写的时候），但对于一家油漆店，按此排序无异于使各种颜色的油漆更加混乱。
>
> 实际上，油漆店对油漆颜色进行排序一直使用的是一种类似油漆辊子的东西，各种颜色按照相近程度被分类放在一起：所有的蓝色系放在一起，后面是绿色系、红色系及橙色系等。这样，选择颜色这一难题便变得简单多了，因为人们可以看到实实在在的颜色，特别是在颜色名称往往不能使人产生直观认知的时候。（在本杰明·摩尔的油漆网站，三种看上去相似的淡棕色分别被叫作“烘烤后的芝麻”、“俄克拉荷马小麦”以及“堪萨斯谷子”。）

多亏了现代计算机技术和互联网技术的出现，消费者在面临诸多选择时变得更加容易。本杰明·摩尔的油漆网站不仅能够使消费者在数十种浅棕色中选出自己需要的颜色，还能使消费者从电脑显示器上看到天花板使用某种特定颜色后的效果。与售出几百万册图书的亚马逊网站以及服务几十亿个网页的谷歌搜索引擎相比，油漆网站上油漆颜色的种类要少得多。许多公司［比如网飞（Netflix）——一家在线影片租赁提供商］之所以取得成功，部分原因是它们有着极为有效的选择体系。例如，顾客能够通过演员、导演、流派及其他关键词找到自己想要观看的电影。如果顾客对自己看过的电影进行归纳整理，那么他们可以从其他拥有相似品位的电影爱好者那里得到一些好的建议和推荐，这种方法叫作“合作性筛选”。你可以通过参考与你具有相似品位的人的喜好，在茫茫书海和电影世界里搜寻品类，从而大大提高找到自己心仪目标的成功率。“合作性筛选”是为了解决选择体系过于复杂的问题。如果你知道与自己品位类似的人喜欢什么，那么即使在你选择自己不熟悉的产品时也

不必担心了，因为像你一样的人也会喜欢这些产品。对许多人来说，“合作性筛选”能够使复杂的、困难的选择简单化。

但需要注意的是，惊喜和好运对人们来说的确是一件好事，但是，如果信息的主要来源是与我们的欣赏品位相似的人，那么便不值得炫耀了。有时候，了解与我们不同的人喜欢什么未尝不是一件好事，我们甚至也可以看一下自己是否会喜欢这些东西。如果你喜欢推理作家罗伯特·B. 帕克的作品（我们认为他的确是个伟大的作家），那么“合作性筛选”很可能会使你接触到其他推理作家的作品（我们推荐你看一下李查德的作品），不过为什么不试着看一下乔伊思·卡罗尔·奥特茨或者亨利·詹姆斯的作品呢？如果你是一位民主党人，并且喜欢与自己观点一致的书，但你可能也想了解一下共和党人的思想，没有任何一个党派可以断言自己占领了智慧的制高点。以满足大众口味为第一要义的选择设计者（比如报社）知道，设法助推并使人们按照之前从未选择过的方向行事是一件好事。选项设计有时候就是帮助人们学到一些东西，从而使他们在未来做出更好的选择。

选择动机

最后一个话题是大多数经济学家都会提到的一点：价格和动机。尽管我们一直在强调传统经济学理论经常会忽视的一些因素，但我们并不是认为价格的调节力量不重要，它只是能够反映出我们所信奉的供求理论的诸多因素之一。如果产品价格上升，供货商会加大产量，而消费者的需求量会下降。因此，选择设计者必须要设计出一种动机体系。明智的选择设计者会针对不同的人设定不同的动机选项。设计动机选项的一种方法是对某种特定选择体系提出下列4个问题：

谁使用？

谁选择？

谁掏钱？

谁受益？

自由市场通常能够解决很多关键问题，具体方法是给予人们一个生

产好产品和卖出好价格的动机。如果运动鞋市场供不应求，那么这一市场一定会出现激烈的竞争：质量低下、价格高昂的运动鞋将被淘汰出市场，而竞争力强的产品将根据人们的不同的喜好给出不同的定价。这样，运动鞋生产商和运动鞋消费者都有了很好的动机。但是，有时候动机冲突也会出现。让我们来看一个简单的例子。当大家一起出去吃午餐时，每个人都会选择自己喜欢的东西并各自付款，饭店为我们提供服务并收取我们的费用，看上去双方各取所需，并没有冲突。但是，假如我们决定采取轮流付款的方式，那么我们之间的关系便会复杂起来，因为我们需要考虑如果自己的午餐要别人来付款，那么每个人就要对点菜的价位高低进行一番权衡。这听上去有些不近人情，但确实是事实。

许多市场（以及选择体系）中充满着动机冲突。也许，最广为人知的一个动机冲突便是美国的医疗保健系统。病人从医生那里得到医疗保健服务，然后由保险公司付款，不管病人是设备制造厂的工人、医药公司的员工还是见利忘义的律师，他们都会得到自己应当得到的利益。这些人有着各自不同的动机，其结果无论对病人还是律师来说都不是一件好事。当然，这一点对任何思考这些问题的人来说都是非常明显的。但是，社会人是经济的主体，因此我们可以更加详细地进行相关分析。当然，即便是无所顾忌的社会人，当他们注意到价格上升时，也会降低需求量。但问题是，他们注意到了吗？答案是只有当他们在意的时候，他们才会调整需求。

对于标准的动机分析来讲，最需要进行改善的是其显著性。选择者会注意到自己所面临的动机吗？在自由市场中，通常情况下这一问题的答案是肯定的，但是在一些关键情况下答案却是否定的。

买车还是打车？别忽略机会成本

让我们来看一个居住在城市的家庭关于是否买车的决策。假如这个家庭出行所面临的选择包括乘坐出租车、搭乘公共交通以及花一万美元买一辆二手车（他们可以将这辆车停放在自家房前的街道上）。买车的代价是每周加一次油，偶尔修几次车以及按年度缴纳车辆保险。然而，这一万美元的机会成本却很容易被人们忽视。（换句话说，他们在买车之后可能会忘记这一万美元，并不再认为这笔买车的钱可以用来买其他许多东西。）与此形成鲜明对比的是，每当家人乘坐出租车时，他们可以很直观地看到消费的过程，因为出租车每经过几个街区，里程表上的数字便会增加。因此，对

买车动机的行为分析认为，人们会低估买车的机会成本以及其他一些诸如贬值等隐含成本，而会高估诸如乘坐出租车等消费的显著成本。[注]对于选择体系的分析必须要考虑到这一点。

当然，显著性是可以进行人为控制的，好的选择设计者可以通过某些措施将人们的注意力转移到动机上面。例如，位于法国的欧洲工商管理学院，其内部电话上都设有长途电话计费显示器。如果我们希望保护环境并且提高能源独立性，我们也可以采取类似的措施将成本显著化。我们可以设想一下，如果自己家中的空调能够显示每小时将室温降低若干度所对应的耗电量的话，那会产生怎样的节能效果？这相对于提高单位电价可能会更有效地影响人们的行为，从而使你在月底拿到电费清单时看到一些成效。因此，假如政府部门要推行节能计划，也可以采取类似的措施。提高单位电价当然会产生一定的效果，但将成本显著化会使这一效果更佳。能够显示出用电成本的空调相对于小幅度地提高单位电价，更能够达到节电的目的。

在一些领域，人们可能对得与失的显著性有不同的要求。比如，当人们在健身俱乐部的班霸牌健身器材上健身时，没有人会想按照“每一步”去计算能量消耗，而许多班霸牌使用者喜欢在健身时观察热量消耗表的指针，特别是在计量表显示出使用者已经消耗掉大量热量时。还有一种更好的办法是，人们可以看到一幅图，这幅图以食品作为计量单位显示出已经消耗掉的热量，比如锻炼10分钟你可能只会看到几个胡萝卜，而锻炼40分钟之后，你可能会看到一大块甜饼。

我们已经叙述了关于良好选择体系的6个原则。为了便于读者记忆，我们设计出如下一个记忆工具：

动机（iNcentives）

理解权衡（Understand mappings）

默认选项（Default）

反馈（Give feedback）

预计错误（Expect error）

结构性复合选择（Structure complex choices）

从上述6个词语中各取一个字母，便恰好是“助推”（nudges）。根据这6个原则，选择设计者便能够提高社会人用户的使用满意度了。

---

1. 1英寸＝2.54厘米。——编者注

2. 当然，我们意识到这一行为取决于价格。如果现有的运营商在我在加拿大打电话时收取了高额话费，导致我因此选择不在加拿大打电话，那么我便不能对更便宜的可选方案进行评估。但是，过去的使用经验可以很好地预测未来，因此，RECAP便能派上用场了。

3. 有些公司（比如Zipcar）专营汽车短期租赁业务，它们通过解决人们在意的这一成本问题而使自己的营业利润上升。

第二部分
钱

毫无疑问，在对待金钱的态度上，社会人与经济人的态度大相径庭。经济人是理智的消费者和储蓄者，他们会精打细算，充分考虑到不时之需以及如何颐养天年，好像他们都拿到了工商管理硕士学位似的。当借钱时，他们面对固定和可变利率的抵押，会毫不费力地做出合理的选择；他们每个月都会记得还清自己的信用卡欠款。如果你是一个经济人，那么你可以不看本章，除非你想知道你的配偶、孩子以及其他社会人的做法。本章意在探索如何更好地省钱。同时，我们还将提供一些建议，便于私人及政府部门了解如何通过助推使人们生活得更加富裕和安全。

第6章
“明天储蓄更多”计划

自经济大萧条时代（1932—1933年）后，美国人的储蓄率在2005年首次出现增长。也就是说，美国家庭的平均综合经济情况是支出大于收入。借款率持续增长的原因是家庭资产贷款和信用卡贷款的迅猛增长。许多美国人的储蓄率（特别是养老储蓄率）低得可怜，甚至低于零。让我们来看一看托尼·斯诺的例子，他曾任白宫新闻秘书，于2007年在52岁时辞职，进入私人组织工作。他说他之所以辞职是出于经济方面的考虑。“我已经入不敷出了，”他告诉记者，“我初到白宫时得到了一笔贷款，而现在这笔贷款已经用完了，而且我必须设法去还这笔贷款。”在担任白宫新闻秘书之前，斯诺曾是福克斯新闻频道的节目主持人。但是，在进入白宫工作时，他却不知道101养老保险方案。斯诺承认：“实际上，我对参加401（k）养老保险也有些漠不关心。”

许多人都没有为退休以后的生活做打算，这一事实加大了美国社会安全体系所面临的压力。许多政治家都知道（但很少有人会说出来），为了整个社会的安全，我们最终都必须面对提高税收或者降低利润的现实。如果美国人能够在自己身上少花一些钱，那么情况会好一些。的确，政府已经通过多项法律，意在鼓励人们多储蓄，其中最有名的是享受纳税优惠政策的个人退休账户以及401（k）养老保险方案。这些方案的出发点都是好的，但是许多美国人对此并不买账，因此他们很难享受到这些政策带来的好处。

那么政府该如何应对这种情况呢？我们主要有两个建议。第一个是储蓄计划的自动登记方式，第二个是“明天储蓄更多”计划。为了弄清楚这些助推为什么能够起作用以及它们为什么不属于一般经济学家的研究范畴，我们需要进行简单的回顾。

传统经济学关于退休储蓄的理论既好用又简单。通常情况下，人们都喜欢对自己在余生还能挣到多少钱以及退休后他们还需要多少钱做一番计算，然后省下足够数量的钱用以安享晚年。

这一理论对合理储蓄有很好的指导作用，但是作为一种引导人们行

为的方法，它会遇到两个严重的问题。第一个问题在于，这一理论假设了人们能够通过解决复杂的数学问题算出如何省钱的方法。实际上，如果没有好的计算机软件，即使是水平再高的经济学家也会觉得这是个棘手的问题。我们几乎没有听说过哪位经济学家或者律师曾经试图解决这一问题（即便是使用软件）。注

这一理论存在的第二个问题在于，它认为人们有足够强大的实施计划的意志力。按照标准理论的观点，即使是面对光彩照人的跑车或者轻松愉快的休假的诱惑，人们也不会动摇自己已有的计划。也就是说，标准理论的适用对象只能是经济人，而不是社会人。

在社会人出现后的大部分时间里，社会人都不必为攒钱养老而担心，因为大多数社会人的寿命还不用他们去担心退休后的养老问题。在现实社会中，那些活得足够久的人也大多由他们的子女养活。20世纪之后，随着人类寿命的延长以及家庭成员的区域分散，人们越来越觉得有必要考虑用自己的退休金来养活自己，而不是依赖子女了。无论是企业雇主还是政府部门，都已经针对这一问题开始采取措施，而最早的尝试是1889年德国宰相俾斯麦推出的社会保障计划。

早期的养老计划大都是养老金固定收益方案。在这些计划中，参与者通过特定的计算方式获利，而该计算方式的关键参数是参与者的收入水平以及参与者养老计划的缴费年限。在一个典型的个人养老计划中，员工得到的退休收益与其在退休前几年内的收入成比例，并且这一比例取决于其工龄。

大多数的公共社会保障体系依靠的是养老金固定收益。你的社会保障金取决于你缴纳的税额以及你的工龄。同时，这些社会保障金还会根据通货膨胀的情况进行调整，因此你可以明确得知自己将拿到多少钱（除非国会改变了政策或者《宪法》并没有保护我们的社会保障权益）。

从选择体系的角度来看，养老金固定收益计划有一个最大的优点：它的涵盖范围广，甚至能够惠及那些最无所顾忌的社会人。有了社会保障，员工需要做的仅仅是确定何时开始享受自己的养老待遇。你所需要填写的表格内容仅仅是你的社会保障号码，要得到退休金，你就必须填写这一数字。在私营企业，养老金固定收益计划惠及面广而且非常简便易行，前提条件是员工只在一家公司工作以及雇主的业务能够维持下

去。决定什么时间退休并不是最主要的，决定什么时间申请领取社会保障金也无关紧要。我们将在本章对这些决策以及政府部门如何采取有益的助推措施进行讨论。

养老金固定收益计划的安全保障体系对于那些一生只在一家公司工作的人来说是个很大的福音，然而对于那些经常变动工作的人来说，他们便无法得到退休金，因为他们会受到最短工作时间的限制（比如说5年）。同时，对于公司雇主来讲，养老金固定收益计划也是一笔昂贵的开支。许多老牌公司已经转向养老金固定缴款计划，几乎所有的新公司也仅选择养老金固定缴款计划这种方式。按照养老金固定缴款计划，员工（有时也包括雇主）会将特定数量的钱以员工名义存入一个免税的退休账户。员工退休之后能够拿到退休金的金额取决于他们决定储蓄和投资的金额。

养老金固定缴款计划［比如美国的401（k）计划］对现代员工来说有很多吸引人的地方。这项计划允许参与者更换工作，并且它可以使参与者灵活地调整自己的投资，从而尊重参与者的实际资金情况和个人（理财）偏好。但是，养老金固定缴款计划要求人们具有相当程度的自主性。参与者必须花时间计算，从而自主确定储蓄额，管理好他们的投资组合，并在快退休的时候确定如何管理这些收益。由于人们会被这一纷繁复杂的过程吓倒，因此许多人最终会将自己的养老保险计划弄得一团糟。

如何控制无度浪费的心理？

当然，养老保险计划的一个关键点是人们是否储蓄了足够的钱。这是一个非常复杂且存在争议的问题。一方面，经济学家们对合理的储蓄程度观点不一，原因是他们对于人们退休后领取的退休金数额水平各执己见。一些经济学家认为，人们在退休之后至少应当拿到与他们在工作期间数量相当的钱，原因是退休之后人们有更多的时间和机会参与各类活动，比如旅行。另一方面，退休之后人们的医疗保健支出会大大增加。而有的经济学家则认为，人们在退休后可以生活得更节俭，因为他们可以不穿工作时的商务制服，并且可以在家里做饭，他们还可以享受到社会上一些对老年人的优惠待遇。

对于这些争论，我们没有明显的倾向性。但是，我们必须考虑以下几点。首先，浪费一定比过分节省的花费更高。要解决过分节省问题有很多方式，比如提前退休、打高尔夫球、去欧洲旅行以及溺爱孙辈等。而要解决因浪费而造成的入不敷出的窘境可就不那么容易了。其次，我们可以确定，社会中的某些人的确太不注意节省，这些人包括那些不参加养老保险计划的人或者那些在40岁以后仍不注意节约的人。对于这些人来说，他们的确需要被助推。

然而，不管怎样，许多员工都会说自己“应当”更节约。在一项调查中，有68%参加401（k）计划的人说自己的储蓄率“非常低”，有31%的人说自己的储蓄率“还说得过去”，仅有1%的人认为自己的储蓄率“过高”。经济学家对人们的这些说法不以为然。只是说“应当”做好事（例如节食、加强体育锻炼、多与孩子相处等）是一件非常容易的事情，但付诸行动才是最重要的。毕竟，那些认为自己应当更加节俭的人很少会在今后有什么大的改进。然而，人们既然能说出口，就不是随随便便、毫无作用的。许多人会发誓在明年少吃饭、多锻炼，却很少有人会说要在明年多吸烟和多看电视剧。我们认为，“我应当更节省、吃得更少或者加强锻炼”的意思是指，人们愿意采取某些措施帮助自己实现这些目标。换句话说，他们愿意为达到自己的目标而接受助推，甚至会感激助推他们的人。

如何敦促人们尽早加入有益的保险计划？

施行养老金固定缴款计划［比如401（k）计划］的第一步是吸引人们参与其中。大多数员工会觉得加入这项计划是一件非常有利的事情。在这一计划中，人们缴纳的款项享受减税待遇，在许多计划中，雇主都要以一定比例承担员工的缴纳款项。比如，在一般情况下，为了使员工能够按照某个比例（比如工资的6%）缴纳保险，雇主必须要承担50%的缴存比例。

实际上，除了那些经济状况很差的家庭外，说服人们参加养老保险并不是一件难事。但是，这类保险的参与率却远远低于100%，符合参加401（k）计划的员工中大约有30%的人最终未能参加，其中年轻人、低学历和低收入员工占比最大。然而，有些高收入员工也会不参加养老保险计划，比如前面提到的托尼·斯诺。

当然，在某些情况下，有些在其他方面需要用钱的年轻人也不参加养老保险计划（即便雇主能为他们承担一定的缴存比例），这不失为一种明智的做法。但是，大多数情况下不参加养老保险计划的人都是大错特错的。一个极端的例子来自英国，那里的养老金固定收益计划不需要员工缴纳一分钱，全部由雇主承担，员工所需要做的仅仅是行动起来，加入这项计划而已。结果，一份关于25项此类计划的调查数据显示，仅有51%的员工参加了养老保险计划！这与懒得拿支票去银行兑现的愚蠢行为有什么区别呢？

一些上了年纪的美国员工也会拒绝接受“白给的钱”。要拿到这笔钱，员工必须具备3个条件：年龄在59.5岁以上，当他从自己的退休账户中取钱时不会受到税务罚款；他所在的公司必须按一定比例为其缴纳养老保险金（也就是说，如果员工本人缴纳保险金的话，公司也一定要为其按一定比例缴纳）；雇主必须允许员工在其工作阶段能够从退休账户中取款。对于满足条件的员工，参加这项养老保险计划肯定能够受益，因为在参加之后马上便可以将已缴纳的款项提取出来，并且不需要缴纳任何罚金，前提是雇主保证会按比例缴纳。但是，一项调查却发现，有40%符合条件的员工没有加入这项养老保险计划，或是因没有自行缴纳足够的金额而得不到公司的足额资助。

这些极端的例子都生动地说明，人们不参加养老保险的做法毫无疑问是非常错误的。在许多情况下，员工会在长达数月甚至数年的时间里对是否参加养老保险计划而犹豫不决，也许他们是在有意延迟，而不是果断做出一个能更好理财的决定。那么，我们怎样做才能使他们尽快加入养老保险计划呢？[注]

自动登记：用默认选项保障更多储蓄

我们经常面临的一个问题是如何改变默认选项。比如，对于当前的养老保险计划，默认选项是不参加，你必须采取一些行动才能加入这项计划。当员工具备了参加保险的资格之后（实际上有些员工一参加工作便具备了这一资格），他们通常会收到一张需要填写的表格。那些希望加入保险计划的员工必须确定自己愿意为此付出多少钱以及如何按照计划中提供的方案进行投资分配。不幸的是，对许多人来说，填表是一件痛苦的事情，许多人会因此而将表格扔到一边。

改变这种情况的一个可行之计是采取自动登记的做法，让我们来看一下具体的操作流程：当一名员工刚刚取得参加养老保险计划的资格时，他便会收到一张表格，这张表格声明他将被纳入养老保险计划（在一定的缴纳比例和资产分配情况下）中；如果员工要退出养老计划，那么他必须主动填写表格提出申请。在美国推行养老金固定缴款计划的过程中，自动登记已经被证明是一种极为有效的提高参保比例的做法。

布里吉特·马德里安和丹尼斯·谢伊在他们于2001年发表的一篇论文中说，一般情况下，人们在工作3个月之后加入养老保险计划的比例仅为20%，在随后的36个月之内比例逐渐增加到了65%。然而，当采用自动登记系统之后，新员工参加养老保险计划的比例马上上升到了90%，并在36个月之内增加到了98%。因此，自动登记会产生两个效果：人们很快便决定参保，且最终的参保人数也会更多。

自动登记仅仅是用于克服员工的惰性，从而帮助他们最终做出符合自己偏好的选择吗？或者，我们是否可以说，自动登记是在诱使那些喜欢铺张浪费的员工管好自己的钱包呢？一个明显的证据是，自动登记使人们避免了参加养老保险后因中途退出而前功尽弃的情况。一项对4家采用自动登记做法的公司的研究发现，参加401（k）计划的人在第一年中途退出的比例仅比采用自动登记做法之前中途退出的比例高0.3~0.6个百分点。尽管该比例很低的一个主要原因是人们的惰性，但事实是只有少数员工退出了，而这意味着员工的保险缴存比例超过了他们当初的预想，虽然这让他们感到惊讶，但他们也并非是突然发现这一点的。

如何简化程序以提高投保率？

除了自动登记之外，还有一种很简单的方法，即要求每一名员工自主决定是否加入保险计划。如果有人在刚就业时便具备了投保资格，那么他可能会被要求填写一份“同意”或“不同意”的表格。因此，员工必须根据自己的情况做出选择，并没有任何默认选项。与通常的“决定参加”方式（直到你确定填写表格，你才会被登记）不同，这种必须做出选择的方式能够增加员工的投保率。一家公司曾尝试从“决定参加”方式转变为主动决策方式，最终他们发现员工的投保率提高了大约25%。

与之类似的一种策略是简化登记程序。通过分析研究简化了的登记

表，验证了这一点。公司向新就业的员工发放了登记卡，登记卡上印有“同意”的选项框，意思是员工愿意以2%缴存率和一个预先选出的资产分配方案作为基础加入养老保险计划。因此，员工不必花费时间去选择一个缴存率和资产分配方案，他们只要在“同意”前面的选项框里打上钩便可以了。结果，在前4个月的时间里，员工参加养老保险的比例从9%一跃上升到了34%。这一简化了的登记程序非常符合我们在第3章中提到的“引导因素”的精神。如果人们非常愿意加入保险计划，而你又能够为他们开拓一条方便的渠道让他们可以直接借鉴，那么就能扫除很多细小的阻碍，结果也会变得更加令人满意。

然而，尽管自动登记或者“快速登记”的方式会使员工加入养老保险的过程变得更加干脆利落，然而选项的增多也会产生负面作用。研究发现，某项方案选项越多，那么人们的参与率就会越低。对此，人们不应当感到惊讶。选项增多，选择过程就会越发使人感到迷惑和困难，甚至有人会做出拒绝选择的决定。

如何确定最有益的缴存比例？

不管是自动登记还是被迫选择，两种鼓励人们加入养老保险计划的方式都采用了相对较低的缴存比例（2%或者3%）以及一种非常保守的投资方案（比如货币市场账户）。结果，许多员工便选择了2%的比例。实际上，这一比例过低，不能在员工退休之后为其提供充足的养老金。还有许多员工选择了默认投资方案，结果也受到了损失。关于投资策略的问题，我们将在第7章中讲到。现在让我们来看一看，如何对那些缴存比例过低的参与者施加助推。

人们在做出缴存比例选择时需要获得帮助，但他们往往意识不到自己需要这样的帮助。这意味着，大多数人在一些重要的金融决策方面都不太上心。一项调查发现，有58%的人在确定自己缴存比例和投资方案上花费的时间不到一小时。大多数人会花费比这更多的时间去挑选一副新网球拍或者一台新电视机。很明显，人们都希望走捷径。许多方案要求人们提出一个理想的缴存比例，但许多人只是简单地提一个“大体”的百分比，比如收入的5%、10%或者15%。并且，对于为什么会给出这些数字，他们也没有一个确切的理由。

另外一个常用的经验法则是：为了得到雇主的全额补助，明确个人要向退休金账户中缴存的最低限额。如果雇主按照工资的6%补助员工，那么许多员工便会选择只缴纳工资的6%。如果参保员工这样做，那么那些鼓励员工多缴存的公司便可能会改变补助方式，从而对员工实施帮助。比如他们会将补助公式从工资的6%、补助50%改成工资的10%、补助30%，这样便会提高缴存比例。实际上，公司设定的补助门槛越高，反而会更加省钱。同时，如果将四舍五入后得到的整数作为起始点，公司便可以鼓励员工选择“5%的倍数”这样的选项。

培训

雇主们在希望他们的员工加入养老保险计划、缴纳能够使他们在退休后得到足够保障的保险金并且以一种合适的方式进行资金分配之外，他们还需要做什么呢？很明显，“培训”是答案之一，许多雇主都曾尝试着通过培训使他们的员工做出更好的选择，但不幸的是，实践证明培训本身并不足以解决这一问题。

一家大公司的老板在给予员工从养老金固定收益计划转为养老金固定缴款计划的选择机会之后，又向员工提供了免费的金融培训服务。为了对培训效果进行评估，在培训服务之前和之后，这位雇主分别对员工进行了测试。测试采用的是判断题，也就是说随便答题也能达到50%的正确率。结果是，培训之前平均分为54分，培训之后平均分为55分。从这里我们可以看出，培训所起的作用简直微乎其微！

员工经常会在培训结束后兴高采烈地离开教室，满心以为自己学会了各种理财方法，然而，他们很快便会做出错误的决定。一项研究发现，在培训课堂上，每个人都会表达出对理财的强烈愿望，但实际上仅有14%的人会真正加入养老保险计划。然而，这多少还是有些进步的，因为没有参加培训的员工中仅有7%的人加入了养老保险计划。通过对这一现象的研究还发现，对于暂不交税账户的优惠，人们似乎并不十分买账。

“明天储蓄更多”养老保险计划

尽管自动登记方式能够有效地促进刚就业的年轻员工尽快加入养老保险计划，但保险参与者普遍倾向于选择默认缴存比例，而默认缴存比例通常都比较低。为了减轻这一影响，塞勒和他的合作伙伴什洛莫·贝纳茨开发出了一种储蓄自动升级的方案，叫作“明天储蓄更多”。

“明天储蓄更多”是一种选择体系，这一体系的设计基于5种能够影响人类行为的心理状态。这5种心理状态如下：

• 许多参加保险的人都会说，他们愿意并已经开始计划储蓄更多的钱为自己养老，但他们却很少能够坚持到底。

• 如果自我约束行为发生在将来，那么实施起来会容易得多。（许多人都会说“最近”将实施减肥计划，却几乎从来不说从“今天”开始实施。）

• 损失厌恶：人们不喜欢看到发到手的工资数额下降。

• 货币错觉：不考虑通货膨胀的因素，认为2005年的1美元仍相当于1995年的1美元。

• 惰性会产生巨大的影响力。

“明天储蓄更多”方案要求人们事先承诺会在未来按照工资涨幅提高缴存金额。通过将工资增长和缴存金额增长挂钩会使参加保险者不再感到自己拿到手上的钱越来越少，并且也不会将增加的缴存金额看作是自己的损失。一旦人们加入了养老保险计划，缴存金额便会自动增加，这便是利用人们的惰性，从而使他们多缴存。公司如果将这一方案与自动登记方案联合使用，就既能获得高的参保率又能提高人们的缴存金额。

第一个实施“明天储蓄更多”方案的是一家中等规模的制造公司。1998年，这家公司为员工提供了一对一金融咨询服务的机会。顾问带着一台手提电脑，电脑上装有一个计算缴存比例的软件，能够根据员工提供的信息（比如过去的缴存金额及配偶的养老计划等）进行计算。大约有90%的员工愿意接受顾问提供的咨询服务，并且他们中有许多人对顾问的话感到吃惊，因为大多数人的缴存比例很低，而几乎每个人都被告知需要提高自己的缴存金额。通常，这一软件会建议员工按照最大允许比例（工资的15%）进行缴存。但是，顾问马上意识到，这会遭到员工的反对，因此顾问只是建议将缴存比例在原先的基础上提高5%。

大约有25%的参与者接受了这一建议并且立即按照增加5%之后的比例缴存。其余的人认为，他们不能接受到手工资数额降低，因此，公司向这部分不太情愿的员工提供了“明天储蓄更多”的方案。根据这一方案，员工将在每次涨工资时将自己的缴存比例提高3%（一般情况下，工资增加额度为每次3.25%~3.50%）。在这些不愿意马上提高自己缴存比例的员工中，有78%的人选择了在每次涨工资时增加自己的缴存比例。

这一结果充分显示出了选择体系的潜在影响力。让我们针对三组员工的行为做一个比较。第一组是那些不愿意接受咨询的员工，他们的缴存比例为工资的6%，并且这一比例在之后3年时间里没有发生变化。第二组是那些接受将缴存比例提高5%的员工，在缴存比例第一次上涨之后，他们的平均缴存比例从4%上升到9%。然后，这一比例在接下来的几年里一直保持不变。第三组是那些参加“明天储蓄更多”方案的员工。这一组员工的起始缴存比例最低，大约为3.5%。然而，在“明天储蓄更多”方案之下，他们的缴存比例却在持续上升，在3年半的时间里，因4次工资上调，他们的缴存比例几乎提高至原来的4倍，达到了13.6%，甚至远远高于第二组愿意接受顾问建议的员工—9%的缴存比例。

多数参加“明天储蓄更多”方案的员工在这4次工资上调时每次都坚持提高自己的缴存比例，直到该缴存比例最终受到了最高上限的限制。而剩余几名员工虽然并未坚持这一方案，但他们也没有要求将缴存比例降低到初始水平，只是不再继续增加缴存比例。

在该方案试行成功后的几年内，有很多公司也采用了这一方案，包括Vanguard公司、T. Rowe Price金融集团、美国教师退休基金会、富达投资集团以及翰威特咨询公司。目前，“明天储蓄更多”方案已被数千家公司使用。美国利润分享委员会的报告中说，从2007年开始，美国已经有39%的大公司采取了自动提高缴存比例的方式。由于这一方案可以通过多种方式实施，因此对于其成功之处，我们便可以看得更清楚了。

第一次实施这个方案时，我们看到员工的参与率在80%以上，但前提是每一名员工都与金融顾问进行了单独的谈话，并且顾问能够在现场帮助员工填写相关表格。然而在某些情况下，员工却不得不到某个金融服务网站上报名，麻烦的手续降低了参与率。但凡认真看过本书前面几章内容的读者，应当不会惊诧于我们做出这样的结论：降低登记难度会提高员工的参与率。召开专门的讲解会、对方案进行解释会提高人们的

参与率；将有关表格放在报名现场更能提高人们的参与率（我们也说过，引导因素同样十分关键）。

通过“明天储蓄更多”方案增加员工养老保险参与率的最有效的方式是将其与自动登记相结合。沙夫利特集团是第一家将“明天储蓄更多”方案与自动登记结合在一起的公司。他们于2003年6月向员工推出了这一方案，员工几乎什么都不用做，93%的人被自动登记在这一方案中。在接下来一年的时间里，仅有6%的员工主动退出，而那些仍留在这一项目中的员工将在他们退休之后享受到更多的回报。

最近，Vanguard公司实施了13种“明天储蓄更多”的自动登记方案。这些方案仅针对新员工，同时这些计划都提供3%的纳税递延的优惠条件，并且规定缴存比例每年增加1%。在实施自动登记方案之前的12个月内，仅有23%的员工加入了“明天储蓄更多”的计划；而在实施自动登记方案之后的12个月内，参加这一计划的员工竟上升到了78%。参与率的显著提高说明，由人们的惰性带来的影响是巨大的，选择体系在缴纳养老保险金方面也起到了关键的作用。

政府的助推

截至目前，我们谈到的内容都是针对私人组织，那些实施自动登记方案的公司没有得到来自政府部门任何形式的助推。实际上，政府需要做的第一件事是减少实施这些方案的障碍，不要过多地干预它们的实施。美国联邦政府已经在很大程度上做到了这一点。1998年6月初，美国财政部负责国家养老金政策的官员马克·伊夫里指导美国税务部门出台了一系列准则及声明，同意在401（k）方案及其他养老金方案中大力推行自动登记的做法。

2006年夏，美国国会通过了《养老金保护法案》，这一法案得到了共和党与民主党两党人士的大力支持。法案的详细内容很复杂，因此我们只是简短地指出，这一法案为雇主们提供了一个补贴员工养老保险金的动机，将雇主们自动纳入这一计划，并且使公司能够按时间的推移增加对员工的养老保险补贴。这一动机便是：雇主被赋予了自动放弃某些他们认为不合适的规则的权利。尽管较真的人会对这一法案的具体条件提出异议（这也是政治妥协的惯用方式），但我们认为，这仍不失为一

个助推的经典例子。正常情况下，雇主不需要改变计划，但如果雇主果真这样做了，他们就会得到一份奖励，这份奖励会节省纳税人的钱（原因是对于一份不必填写的表格，没有人会去阅读或者检查）。

我们并不是在否认政府会犯大错，现在让我们来看一个社会保障的例子。我们前面提到，做一名社会保障的参与者是最愚蠢的社会人都能完成的工作，因为这项工作唯一要做的决定便是什么时候开始提取自己的养老金。（决定何时提取养老金与何时停止工作无关。你可以在工作时便提取养老金，也可以在退休后延迟提取养老金。）一般情况下，员工在年满62岁时便有资格要求提取养老金。然而，他也可以推迟到70岁才提出这一要求。越晚提取养老金，你得到的养老金也会越多。但即便对于经济学家来说，确定提取养老金的时间也是一个很复杂的问题，你在计算时所应考虑的因素包括：

- 自己的预期寿命。
- 配偶的年龄、健康状况、工作经历和退休时间。
- 你未来能挣多少钱（你只要挣钱，便需要为社会保障金缴纳高额税款）。
- 耐心程度（你越急于得到钱，便应当越早下手）。

社会保障部门会向每一位美国员工发放一份年度报告，在报告中预计他们在不同年龄退休会拿到不同的养老金数额，这一做法非常有用。同时，为了帮助人们确定何时开始领取养老金，有关部门会介绍参与者到相关网站上获得帮助，我们也决定去看一下。

我们发现，能够帮助你计算的软件工具叫作“盈亏平衡年龄计算器”，这一工具可以帮你决定是在62岁还是等到年纪更大时领取养老金。人们会认为，使用这一计算器，你需要输入一些关于上面提到的能够影响你最终选择的信息。实际上，计算器能够告诉你的只是你需要活多少年才能达到这一“收支平衡”。[注]不过，该计算没有将利息、税额、配偶及其他因素考虑进去。这种网站还会为其每一位资深会员提供一个算法。

如果有一个指定的选择设计者对此进行设计，那么这种网站会设计得更好——可以通过提出一系列问题来帮助你充分考虑上述重要的4

点。（比如：你身体情况如何？你计划继续工作吗？如果是，你将继续工作多长时间？你预计父母可能会在多大年纪去世？你的爱人今年多大？他或她有工作吗？）然后，你便可以得到几条好建议，甚至是一个默认选项（给金融服务公司的提示：设计一个这样的计算器，然后将其放到公司网站上）。

省吃俭用、防老养老是社会人很不情愿去做的一件事情，但他们必须要解决这个复杂的数学问题，从而知道自己每月需要缴存多少钱，然后他们必须在相当长的时间内通过极强的意志力将养老保险计划坚持下去。这一过程为助推提供了广泛的施展空间，特别是在人们做出一生只有一次的关键决策时，我们应当尽力帮助他们做好。

---

1. 目前，我们的确能够在基金公司以及一些独立的投资顾问公司（比如财务引擎和晨星等）看到一些软件，然而许多人会发现，使用这些软件本身就是一件困难而枯燥的事情。

2. 另外，你是否能尽可能地自费参加养老保险计划，或者说至少在得到部分公司资助比例的情况下参加养老保险计划？如果你有孩子且他已长大成人，他也是这样做的吗？如果不是，那么请先把本书放下，赶紧加入养老计划吧。与阅读本书比起来，你有更重要的事情需要去做。

3. 换句话说，计算器回答了这样一个问题："如果我从现在开始少缴存，我会从中获益吗？"或者是："如果我多等几年，能否拿到更高的养老金呢？"一个简单的例子说明，这是一个连社会人自己都会做的数学题。假如你在62岁时每个月能够拿到1 000美元的养老金，而当你66岁才开始领取养老金，那么你每个月能领到1 500美元。在62~66岁的这4年（48个月）时间内，你每个月拿1 000美元，一共可领48 000美元，此后每个月多拿500美元，要多少个月才能将这48 000美元弥补过来呢？答案是96个月。

第7章
幼稚的投资

在第6章中，我们探讨了养老计划的第一部分：参加一项保险计划并决定投资多少钱。在本章，我们将讨论关键的第二部分：如何进行投资。

从养老金固定收益计划向养老金固定缴款计划的转变使得员工能够更好地进行消费上的控制，具备更多养老方案的选择以及更强的责任心。解决缴存方式的问题将非常困难，而更为困难的是选出一个合适的方案。实际上，为了便于人们进一步的理解，我们会把他们面临的实际问题简单化。实际上，事实比我们论述得更加困难，请读者权且以我们描述的为准。

投资者要面临的第一个问题是：你准备冒多大的风险？高风险投资（比如股票）会带来高回报，低风险投资（比如政府债券或者货币市场账户）的回报则相对较低。选择一种合理的股票与债券混合投资的方式（也可包括诸如房地产之类的资产）需要我们做出资产分配的决定。如果投资者愿意将更多的钱投入高风险资产，就会赚到更多的钱，但同时也会面临更大的风险。如何缴存养老保险与人们愿意承担风险的程度也有着千丝万缕的联系。如果你坚持把所有的钱都投入到风险较低的货币市场账户中从而获得较低的利息回报，那么你平日里最好多缴纳一部分养老保险，以便在退休后衣食无忧。

假如一名投资者将70%的钱用于投资股票，30%的钱用于投资债券，那么具体该如何安排投资，其中还是存在许多问题的。许多投资者在投资股票时并不是单一投资，而是喜欢通过共同基金的形式。不同的基金形式的风险各不相同，收取的服务费也不同。有些基金较为专业化（比如仅仅投资某个特殊行业），而有些基金的投资面则较广，另外还有些基金为一站式服务，将股票和债券捆绑在一起。那么，投资者应当按照自己的组合方式投资还是选择基金组合的方式投资呢？更为复杂的问题是，一些公司会向本公司员工提供购买本公司股票的机会，这种情况下员工应当持有自己公司的股票吗？

要做出这些决定是非常困难的，但是如果人们认为在做完这些选择之后便可以高枕无忧地安度晚年的话，我们也应当理解他们的这一想法。然而，对所有这些决定我们都应当定期地进行追踪。对于那些将资产一半投资股票一半投资债券的投资者，随着股市的上扬，其总投资中股票投资会上升到2/3。这时候需要采取什么措施吗？需要将部分股票出售从而使自己的投资比例回到股票与债券各占50%的状态吗？或者说，投资者是否应当将更多的资金用于投资股票从而赢取更多的回报呢？经济人在做出这些决定时会毫不费力，然而面对这些选择，社会人却经常不知所措，而且社会人投资者在这方面会错误百出。如果我们能够为他们提供一个有益并且宽容的选择体系，他们便会受益匪浅。

如何优化投资组合？

如何才能够确定自己的股票投资方案呢？（你是否知道自己在股票上的投资占全部投资的比例？）当然，我们都知道，股票历来属于高回报投资，但是这种回报到底有多高呢？

让我们看一下从1925年至2005年这80年间发生的事情。如果你在1925年花1美元买进美国财政部发行的短期低风险债券，那么至2005年这1美元将升值为18美元，年均增长3.7%。这是一个很不错的结果，要知道，如果抵消掉通货膨胀的影响，货币年均增值率至少为3.0%。如果你投资的是长期债券，你的1美元最终可能会成为71美元，年均增值率为5.5%。但是，如果你持有美国最大公司（比如标准普尔500指数上市公司）股权的共同基金，那么每投资1美元，你便可能拥有2 658美元，投资回报的年化率高达10.4%。而如果你买入一些小型公司的股票，你有可能赚得更多。

用经济术语来讲，股票实际上代表一种权益，而短期国库券收益与权益收益之间的差距便是“股权溢价”，这种股权溢价可以被认为是对投资股票的较高风险的一种补偿。美国财政部发行的短期国库券由于有政府担保，基本没有什么风险，而股票投资的风险却很大。尽管股票投资平均收益率约为10%，但在某些年份股价下跌的程度会超过30%。1987年10月19日，全世界股指在一天之内的下降幅度便超过了20%。

那么，经济人如何确定自己投资的股票占全部投资的比例？经济人

会像计算自己的退休金一样在风险和回报之间权衡。比如，他们会看一下，为了25%的利益增长，值不值得去冒15%的利益损失风险。毫无疑问，社会人也会这样去想，但他们却不知道如何进行相关的计算。社会人在做决定时与经济人有两点区别。首先，他们会被短期波动过度影响；其次，他们的决定往往基于自己的经验。让我们逐个看一下。

怎样的投资审查频率才合适？

在第1章中我们说过，社会人都不愿意自己受到损失。我们可以说，他们憎恨损失的程度是他们喜欢获利程度的两倍。根据这一点，我们来看一下两名投资人文斯和瑞普的做法。

> 文斯是一名证券经纪人，他掌握着与个人投资有关的第一手信息。出于习惯，每天结束时，他都会通过一个程序计算一下自己当天获利多少或是损失多少。作为一名社会人，文斯有一天赔掉了5 000美元，他万分痛苦，其痛苦的程度刚好与他某天因获利10 000美元的高兴的程度相抵消。那么，文斯投资股票的感觉如何呢？答案是非常紧张！原因是，如果按天计算的话，股票上涨的天数大抵与股票下跌的天数相当。因此，如果你赔钱的痛苦程度高于赚钱的高兴程度，那么对你来说，投资股票是一件容易让人上火的事情。
>
> 现在，让我们看一下文斯的朋友兼客户瑞普的做法。瑞普是凡·温克尔家族的后代，他从医生那里得到建议，他应当遵循温克尔家族长久以来的传统，在投资之后马上“睡”20年。医生告诉他要把“床”铺得舒服一点儿，并建议他打电话给他的证券经纪人保证看好自己的资产。那么，瑞普对自己股票的态度如何呢？答案是异常平静！20年过后，股价一定会上扬。（从历史上来看，股市价值从未比20年前还低，股票也从未做得比债券差。）因此，瑞普告诉文斯将他所有的钱都放到股市里，然后便像个孩子那样呼呼睡去。

从文斯和瑞普的例子来看，对待风险的态度取决于投资者审查自己投资的频率。正如歌手肯尼·罗杰斯在其著名的歌曲《赌徒》中唱的那样：“在赌桌上就数钱的绝对是大笨蛋，买卖做完后你有的是时间。”许多投资者并没有注意到这句话，因此仅拿出很少的一部分钱投资股市。我们认为这是错误的，因为如果投资者从长期（比如20年）的角度看一

下股票和债券市场的表现，他们几乎会将自己所有的资金都投入到股市中。

如何把握最棒的投资时机？

整个20世纪90年代，人们越来越频繁地将自己的退休金投资于股市，为什么会出现这一转变呢？一种解释（可能性很小）是投资者通过多年研读金融和经济刊物发现，在过去的一个世纪中，股票收益率大大高于债券收益率，因此他们决定将资金更多地投向股市。

另外一种解释（可能性较大）是投资者认为股市只会上涨，或者说当股市下跌的时候，反而是买进的好机会，因为它很快就会反弹。2000—2002年的股市低迷期便证明了这一猜测。

如何判断投资人对于入市时机的把握能力？一种方法是看其资金分配决策（即资金投资股票的比例）是如何随时间推移而改变的。我们已经提到这一方法的问题在于，多数人几乎从不改变自己的投资策略，除非在他们因变换工作而不得不重新填表时才会做出一些变动。因此，要判断人们的想法，最好是看决定投资股票的新投资者的投资数额占其持有资金的比例。我们手头上有一些关于这些投资者的信息，他们都是Vanguard共同基金公司的客户。1992年，新投资者投资股市的资金占到了总持有资金的58%，而到了2000年，这一数字上升到了74%。但是，在后的两年时间里，新投资者的投资比例又下降到了54%。这些投资者在股价高的时候买进，在股价低的时候卖出。

我们在资产分配方面也会看到同样的做法。一些投资方案允许投资者选择专注于某些工业或部门的基金。我们研究过一个投资方案数据，这一方案鼓励员工投资技术基金。1998年，技术公司的股票开始急剧上扬，但仅有12%的员工投资技术基金。截至2000年，当技术股股价到达峰值时，有37%的员工投资这类基金。2001年，当这些股票价格下跌之后，投资这类基金的投资者下降至18%。后来，当技术股票再次上升到顶峰时，人们又开始大量买进，并且在股价下跌之后再次卖出。

经验法则

即便是最聪明的投资者有时候也会迷失投资方向，最终只能依靠经验法则。哈里·马科维茨是一名经济学家，并获得过诺贝尔经济学奖，是资产选择理论的奠基人。当人们问哈里是如何安排自己的退休金时，他无可奈何地说：“我本应当做得更好，但我只是简单地将50%的资金投资债券，另外50%的资金投资股票。”

不是只有马科维茨一人如此。20世纪80年代中期，大部分教育工作者都加入了美国教师退休基金会的养老金固定缴款计划。当时，这项计划只有两种选择——投资固定回报率的有价证券（比如债券）的TIAA计划和投资股票的CREF计划。超过半数加入这一计划的人（他们当中有许多是教授）完全按照50%与50%的比例对二者进行了选择，这其中就包括桑斯坦。尽管我在许多年以前就告诉过他，从长期来看，CREF计划要比TIAA计划更好，然而桑斯坦却没有据此更改，这件事也一直在桑斯坦的待办事项的清单上，仅次于“取消自动续订杂志”事项。

当然，平分资金分别投资股票和债券也不失为一种很好的投资选择，但是如果始终保持这一初始投资比例而不加以改变（经济学术语叫作“再平衡”），那么随着时间的推移，这一投资组合的成功与否便取决于投资回报率了。比如，在这25年里，桑斯坦一直按照50%与50%的比例分别投资了TIAA和CREF计划，但是目前他在CREF的资产已经超过了总资产的60%。这是因为在这25年的时间里，股票的收益情况明显高过债券收益。如果当初他能够将更多的钱投资股票，他现在会更为富有。

马科维茨的策略可以被看成是一种多样化方案。“当你对投资犹豫不决时，那就将投资多样化吧！”如果将所有鸡蛋都放到一个篮子里，那无疑会非常危险。总体来说，多样化投资是一个很好的方法，但是多样化投资行为也有明智和幼稚之分。一个关于经验法则的特殊例子是“1/n论断”——当面对n项选择时，应当对每项选择都均匀用力。也就是说，在每个篮子中放进相同数量的鸡蛋。

组合方式影响向下的幼稚投资

幼稚的多样化在人类低年龄阶段就已形成。下面来看一下由丹尼尔·里德和乔治·洛温斯坦在万圣节之夜进行的一项绝妙的实验。被实验者是万圣节的“小鬼”们。第一种情况是，孩子们走到两座相邻的房子面前，每家的主人给他们提供的选择都是同一种块状糖果（例如一家给的是三剑客牌，另一家给的是银河系牌）。第二种情况

是，他们走到一座房子前，然后要他们在两种块状糖果中选出自己喜欢的糖果。实验要保证，两种糖果的摆放形式不会使孩子们觉得将两种糖果都拿走是一种不礼貌的行为。结果，两种情况下孩子们的举动截然不同。在第二种情况下，每个孩子都在两种块状糖果中各选择了一个，而在第一种情况下仅有48%的孩子从两种糖果中各拿走了一个。

尽管选择两种不同种类的糖果（三剑客和银河系都是不错的糖果品牌）其结果无关紧要，但幼稚选择在投资组合选定方面会对人们的行为以及投资结果产生深远的影响。在一项调查中，大学员工被问及他们在退休后将如何利用自己的退休金对两种基金进行投资。在第一种情况下，一种基金全部投资股票，另外一种基金全部投资债券，多数员工都做出了各投资50%的选择，结果是他们用一半的钱购买了股票。第二种情况下，他们所面对的两种基金一种是全部投资股票，而另一种是一半投资股票一半投资债券。在这种情况下，人们完全可以只投资第二种基金，从而实现投资股票和债券各一半的目的。然而，他们仍然死守“1/n法则”，选择了两种基金各投资50%，这样做的结果便是其股票投资占比更大。第三种情况下，他们面对的选择是一种全投资债券的基金和股票与债券各投资一半的基金，其结果想必读者已经知道了。

这一结果意味着，某一特定方案提供的基金投资方式能够大大影响投资者的决定。为了验证这一想法，贝纳茨和塞勒对170家公司的退休金投资计划进行了调查。他们发现，方案提供的股票型基金越多，投资者便会将越多的钱投资股票。

许多方案曾经试图通过提供股票债券混合型的“生活方式”基金帮助投资者应付复杂的投资组合问题，从而应对不同程度的风险。比如，雇主会提供三种生活方式基金，一种较为保守，一种较为激进，一种介于两者之间。这些基金已经多样化了，因此人们只需要选出符合他们风险要求的基金即可。还有一些基金会根据投资者年龄的不同对投资分配进行调节。

这样的基金组合是一个不错的选择，并代表了一套完美的默认选项（如果费用合理）。但是，对于一些基金组合中的某些基金，许多人并不知道如何使用它们。比如，很少有人会将自己所有的资金投入到一种基金中，尽管这些基金是专门为他们量身打造的。这有些类似于一位肚子并不饿的客人受到了主人的盛情款待，他面对满桌鸡鸭鱼肉却不知如

何是好的情况。一项研究对投资者在某项投资方案中的表现做了调查，这项方案提供了三种生活方式基金和六种其他类型的基金（一种指数基金、一种成长基金、一种债券基金等）。有趣的是，保守型的生活方式基金的投资者仅投入了全部资金的31%，剩余资金则分别被投入到其他几种类型的基金上。由于这些基金大都是股票型基金，所以保守型基金的投资者77%的资金实际上投资的是股票。因此，归根结底，投资者们的投资是非常具有进取精神的，虽然他们很可能并没有意识到这一点。

该不该优先购买公司股票？

消失的130万美元养老金

让我们来看一下查利·普勒斯特伍德的例子。自1967年以来，他就在得克萨斯州的休斯敦天然气公司工作，他的工作是清扫公司道路和倾倒垃圾。1985年，休斯敦天然气公司首席执行官肯尼思·莱经过一番同行业整合成立了安然公司，其业务是在全美范围内输送电力和天然气等能源。普勒斯特伍德说："我的工作便是保证天然气能够通过我们的管道输送给客户，我这一辈子都在做这个工作。"

作为安然公司的员工是幸福的，普勒斯特伍德的年薪逐步攀升到了6.5万美元，另外还会拿到安然公司股票形式的养老保险金。当休斯敦天然气公司与中北公司合并之后，普勒斯特伍德所有的投资都自动转换成安然的股票，并且他仍继续不断地用自己的退休金购买安然的股票。安然公司鼓励其员工持有本公司的股票。一些新闻媒体称安然公司的业绩增长速度"令人吃惊"，而莱也在一些公司的公众场合极力鼓励员工购买本公司的股票。普勒斯特伍德并没有意识到，他已经把自己的未来彻底交给了安然公司。安然公司曾经向普勒斯特伍德兑现过诺言，对此他心怀感激："对我来说，我始终相信，忠于自己的老板是没错的。"

最终，普勒斯特伍德的忠诚换来的却是一场噩梦。在2000年退休时，他已经持有1.35万股安然公司的股票，总价值高达130万美元。然而，在他68岁的时候，他的这笔养老金一夜之间全部蒸发。（安然破产了。——编者注）现在，他的生活来源一部分是每月521美元的雇主养老金，另一部分是每月1 294美元的社会保障救济金。他说："这简直就像是一场梦。"1938年，还是孩子的普勒斯特伍德从去世的妈妈那里继承了一块位于休斯敦北面的3英亩的农田。他

说："我之前很少为退休以后的生活发愁，我认为到那个时候我会钓钓鱼、打打猎，甚至环游世界。"而现在他却说，他准备将这块地卖掉。直到现在，他仍在偿还抵押贷款。

从某种程度上说，普勒斯特伍德这样的例子并不少见。人们常常不知道实施多样化选择，有时候员工会用大量的资金购买自己公司的股票。有一个统计数字听上去虽然令人吃惊，却是事实：有500万美国人将多于60%的退休金用于购买自己公司的股票上。这一集中投资行为存在两种风险。首先，单一证券投资比共同基金提供的投资组合风险更大；其次，作为安然公司和WorldCom公司的员工，他们面对的是工作与养老金都可能保不住的巨大风险。

奇怪的是，许多员工并不认为他们的雇主会摊上这些风险。这里面有三个原因。第一，员工似乎并不理解自己公司股票的风险与回报情况。波士顿调查组自2002年对参加401（k）方案的人员进行了调查，他们发现，尽管他们非常了解安然事件的来龙去脉，但是仍有一半人认为自己所在公司的股票与货币市场基金相比，其风险相同甚至更低，仅有1/3的持有自己公司股票的人意识到这要比"投资多只股票基金"的风险大得多。

第二，参与投资的员工倾向于用过去的表现预计未来。对于股票业绩10年来一直不错的公司，其员工倾向于在将来投入更多的资金用以购买自己公司的股票；而对于最近业绩不好的公司，其员工则倾向于在将来减少自己的投入。但是，过去的业绩并不能说明将来的表现。你可能会认为，本公司员工对于公司将来的业绩情况会掌握更多的信息，然而一项由什洛莫·贝纳茨进行的调查却得到了相反的结果，尤其是公司的股票分配和其后的股票业绩之间并没有关系。因此，诸如安然这样公司的员工，尽管他们的手中握有股价扶摇直上的股票，并且一直在追加投资（受到公司管理层的激励），但最终随着公司的破产，他们的股票全部变得一文不值。

第三，受到公司资助而购买公司股票的员工认为，这一行为就是一种最好的暗示。尤其是那些被要求以公司股票的形式接受资助的员工会将29%的自有资金投入到公司的股票中去。与此形成鲜明对比的是，那些有机会做出这一选择却并没有被要求这样做的员工仅仅将18%的自有资金投资了公司的股票。

持有单只股票与多样化投资相比，风险会高多少呢？按照经济学家莉萨·梅尔布鲁克的估算，公司股票中的1美元在共同基金中的价值低于0.5美元！换句话说，如果公司将自己的股票强卖给自己的员工，它们实际上相当于用0.5美元买走了员工的1美元。结果便是，员工投资多样化共同基金的收益要比持有本公司股票好得多（提示：如果你已经将超过10%的退休金购买了本公司股票，那么你最好马上将自己的投资变得更多元化）。

如何通过助推来解决这一问题呢？我们建议采用自由主义的做法。但是我们必须看到，非自由主义的做法有效地限制了员工退休金组合中本公司股票的比例（比如降低到10%）的方面是值得被支持的。相关法案已经被提交给了国会。一个较为自由的做法便是将自己公司的股票放在与401（k）计划中的任意其他投资的同等位置上。目前，随着一项极为重要却让人难以理解的《职工退休收入保障法》的出台，自己公司股票的收益有了一些保障。该法案为退休金投资设定了三条信托原则，分别是排他性收益原则（要求投资方案必须完全是为了保护投资者的利益）、审慎原则（要求投资方案按照“审慎投资者”的标准设定）以及多元化原则（要求投资方案必须多元化，从而将损失风险降到最低）。这项法律最为引人注目的一点是，养老金固定缴款计划的多元化要求并未把本公司的股票考虑在内，这主要是因为在该法案得到通过时，有利润分配方案的大公司雇主游说国会免除了加在养老金固定收益计划上的多元化要求。但是，人们仍然希望，他们在确定自己所在公司的股票是否是一项合适的投资时能够谨慎行事。

那么，国会为什么会同意这样做呢？无论如何定义“谨慎”一词，我们都不能左右一只股票的表现，特别是在这只股票的表现与投资者的工作收入息息相关的情况下。公司股票有了这样一种特殊待遇，现有的法律实际上是在鼓励将公司股票纳入401（k）方案中。从员工的福利角度来讲，这是不公平的。很自然，一个办法便是将公司股票与其他投资方式一视同仁，不给它任何的优先权。这一简单的改变解决了这一问题，因为公司会认为，将大量的公司股票送给自己员工的信托风险是不值得去冒的。

尽管没有有关法律的变更，但是那些有责任心的公司仍可以采取一些做法鼓励员工减持本公司的股票。常见的一种做法便是“明天卖更多”的方案，这一做法能够解决两个问题。首先，即便公司能够意识到公

司股票对员工来说并不是很好的选择，公司也不希望自己的员工立即卖掉本公司的股票，因为它担心这样做会造成公司股价的下跌。其次，公司不想使员工也认为购买本公司股票是一个糟糕的投资选择。“明天卖更多”的方案能够使员工们在一段相当长的时期内（比如说三年）逐渐卖出自己持有的公司股票，从而最终使自己的投资多元化。

如何设计更好的投资选择体系？

好的选择体系可以在多个层面向选择者提供帮助。近几年来，人们越来越关注选择体系，原因是各种备选方案所提供的选择越来越多，从而使人们更难做出选择。

默认选择

从历史上来看，大多数养老金固定缴款计划都没有默认选项，参加养老保险的人会得到一份选择清单，清单上有关于如何在可选的基金里面进行资金分配的指导。在采用自动登记之前是不需要默认选项的。如果参与者参与自动登记，那么他们必须亲自登记特别的资产分配方式。从传统情况来看，公司都选择将最保守的一种投资方案作为默认选项，这种投资方案经常是货币市场账户。

大多数专业人士认为，将100%的资金投入货币市场账户过于保守。这些基金的回报率低（只是略高于通货膨胀率），并且许多员工的养老保险缴存比例也较低，这两点足以使你在退休之后深陷贫困。公司之所以会做出这一选择，并不是因为它认为这是一个好的选择，而是因为它担心，如果通过默认选项使员工做出别的更为明智（风险也更大）的选择会遭到起诉。美国劳工部不愿意正式发布有关保值增值的指导方案则加重了这一担心。但是最终，劳工部终于出台了新的有参考价值的指导方案，从而为设置良好的默认选项消除了法律上的障碍。

我们有许多好的默认选项，其中一种是向人们提供一整套投资组合方案，每一种方案的风险程度都各不相同。我们已经注意到，一些方案涵盖了保守型、稳健型和激进型的“生活方式”投资组合，投资者需要做的仅仅是选出一种最符合自己风险承受能力的生活方式基金。另外一种做法是向投资者提供“目标成熟基金”的选择。一般情况下，目标成熟基

金以年度命名，比如2010年、2030年或者2040年，参与者只需要选出那些能够与自己预计退休时间相吻合的基金即可。随着目标日期的临近，目标成熟基金的经营者会选择可接受的风险程度，并逐渐将分配方式远离股票而向保守投资靠拢。

一些方案发起者已开始为投资组合选择提供自动解决方案，特别是一些方案发起者会基于标准退休年龄自动向投资人推荐目标成熟基金。还有一些方案发起者会给投资者提供“托管账户”的默认选项。“托管账户”是典型的包含股票和债券的组合投资，其分配是基于投资人的年龄和其他一些相关的因素。

构筑复杂选择

401（k）是一个优秀的方案，它为兴趣和能力各异的投资人做出决定提供了选项。其中一种方法是告诉新的投资者，如果他们不愿意选择自己的投资方案，他们可以选择由专业人士精心搭配的默认基金。这可以通过上文提到的“托管账户”做到。对于那些愿意更深入参与的投资者，他们会得到一整套均衡的选择或者生活方式基金中的一个选择（这一选择旨在使每一名参与者将其全部资金投入某一项基金）。对于那些的确想购买基金的人来说，应当向他们提供一整套共同基金，从而使那些经验丰富的投资者（或者那些自认为经验丰富的投资者）具备自由选择的能力。目前，许多公司已经开始实施类似这样的计划。

预计错误

为了帮助那些不愿意加入保险计划的人，我们建议采用自动登记的做法，并结合“明天储蓄更多”的方法以帮助人们实现足够高的缴存比例。对于那些没有投资生活方式基金的人，我们建议实施“自动再平衡”方案，以便使投资者的财产分配随时间进行调整。

映射和反馈

多数人并不十分了解诸如缴存比例和预计投资回报率等数字将如何影响他们年老之后的生活方式。这些抽象的概念需要转化成任何人都看得懂的概念才能引起人们的注意。比如，公司可以设计出一些买房的选择方案，这些选择根据人们退休收入的不同而不同。最差的选择是一处窄小破旧的公寓，而好的情况是拥有宽敞并且带游泳池的住处。这些带有视觉刺激的方案都可以促使参与者想象自己如何利用退休金达到颐养

天年的目的。因此，我们可以在年报中告诉参与者，以他目前的情况，他在退休后可以住进一处陋室，但如果他马上提高自己的养老保险缴存比例（或者加入“明天储蓄更多”方案），那么他就可以得到一套两居室的公寓。

动机

雇主和员工之间可能会发生的利益冲突是一个最基本的动机问题。关于公司股票的问题便是一个很好的例子。《美国职工退休收入保障法》中已经规定，公司行为应当在最大程度上符合员工的利益，这项法律应当被强制执行。

形成并实施一项长期的投资方案是一件非常困难的事情。对于大多数的公司来说，它们都会在一些内部专家以及外部顾问的协助下对公司的资产进行长期管理。然而，对于个人来讲，他们只能独立完成这项工作，即便他们能够得到拥有这方面知识的同事或者亲戚的帮助。但由于这些人缺乏专业的训练，最终也无法取得很好的效果。结果，我们的理财状况会像给自己理发一样一团糟。大多数人都需要帮助，而好的选择体系和精心设计的助推方案能够帮助我们实现这一点。

第8章
信用市场

我们在第6章中提到，美国人的借贷额超过了他们的储蓄额。因此，如果社会人消费者在借贷方面并不比投资方面更加擅长，我们不应感到惊奇。让我们看一下霍默·辛普森在租赁Canyonero娱乐车时是如何做的：

销售员：您好，请看一下您的租赁细分情况，首付款、月付款，还有周付款。

霍默：就这些吗？

销售员：对。在您最后一期月付款完成之后，还有一笔最终的付款。

霍默：但是这不会要求短期内付清，对吧？

销售员：对！

霍默：好的！

霍默的天真不会让我们感到奇怪，而且给了我们许多启示。让我们来看一下三个重要的借贷市场——抵押贷款、助学贷款和信用卡，并由此判断某些助推能否帮助现实生活中的“霍默先生”。

如何选择合适的贷款方案？

抵押贷款一度是一件很容易的事情。曾经，大多数人的抵押贷款在抵押期（一般为30年）内支付的是固定利率，多数借款人都会选择比例为20%的首付款。在这一体系里，人们很容易对贷款方案做出比较，只需要选出利率最低的贷款便可以了。随着选择友好型的《诚实借贷法》的颁布，这件事情便更加简单了。这项法案要求所有贷款人以同样的方式（即年利率）支付利率。当时，《诚实借贷法》形成了一套完美的选

择体系，它让人们能够更加方便地对多种贷款方案进行对比。如果没有一种简单的评判贷款的方式（比如说通过年利率），那么对多种抵押贷款方案的评估便会非常困难。在一项研究中，苏珊娜·舒发现，就连顶级学校的工商管理硕士都很难选出最佳贷款方案，更别说他们在生活中所面对的实际情况会比他们面对的案例复杂得多。

现在，抵押贷款消费变得越来越复杂了。借款人可以从许多固定贷款利率（此利率在贷款期限内不变）中做出选择，并且要面对许多“可变利率”贷款，其利率会随着市场情况的变化而波动。借款人也可以考虑诸如“只还息，不还本”的特殊贷款形式，这种情况下借款人不需要还本金，也就是说除非房子卖掉（运气好的话还能赚点利润），否则本金永远不用还。许多可变利率抵押贷款因为受所谓的“诱惑利率”的影响而变得更加复杂。所谓的“诱惑利率”是指一种在最初一两年时间内实行低利率，而等这段时间过后利率和还款额都会上升的贷款方式，有时上升幅度还会相当大，并且相关费用也会有很大的差别。借款人在还款时还会得到积分，这些积分可以使其在今后享受更低的利息。此外，如果你提前还款，还要支付违约金。目前，与退休金方案选择比较起来，抵押贷款方案的选择要复杂得多，但二者的风险却同样大。

这里与其他领域一样，更多的选择可能使人们更富裕。但是，要达成这一可能，人们必须选择符合自己情况与偏好的贷款方案。那么，我们应当如何选择抵押贷款呢？经济学家苏珊·伍德沃德在2007年对7 000例由联邦住宅管理局担保的贷款进行了研究。联邦住宅管理局为小额贷款提供担保，并且接受低额的预付金。伍德沃德的研究意在弄清楚，在对风险及其他因素进行控制之后，借款人在什么情况下能获得最划算的贷款。下面是几项关键的发现：

- 在借款时，非洲裔美国人要额外支付425美元的费用，拉丁裔美国人要额外支付400美元的费用。（总的来看，借款人在平均借款额约为10.5万美元时支付的平均费用是3 133美元。）
- 生活在成人平均学历仅为高中水平的社区的借款人比那些生活在成人平均学历为大学水平的社区的借款人在借款时会多支付1 160美元。
- 通过抵押贷款经纪人办理贷款比贷款人直接办理贷款要多支付大约600美元的费用。
- 对借款人来说，诸如积分和贷款手续费等是不可忽略的成本

（这些因素使得贷款方案之间的比较变得更为困难），同时，经纪人办理贷款的附加费用要高过直接贷款。

从上述分析中我们可以得出一些基本结论。当市场变得更复杂的时候，会使那些“无知”的客户处于非常不利的地位。缺乏专业知识的客户很容易受到顾问看似十分有帮助的建议，而实际上，这些建议自私且无用。在这一市场中，那些迎合富裕客户的抵押贷款经纪人经常会倾向于为自己建立起一种公平交易的好名声；而当面对那些贫穷的客户时，抵押贷款经纪人则更倾向于一次赚个够。[注]

这些现象在最贫穷和最高风险的借款人市场得到了放大，这些借款人形成了所谓的次级贷款市场。关于次级贷款，人们经常持有两种极端的观点。一些人，尤其是政治立场激进的人或记者们会用诸如“掠夺性”等贬义词形容这些次级贷款。这一不分青红皂白的说法忽略了一个事实，那便是贷款风险越高，贷款人收取的贷款利息也越高。穷人和其他高风险借款人要支付高风险利息并没有使这一贷款成为一种“掠夺性”交易。实际上在发展中国家，小额信贷利率经常会高达200%甚至更高，而借款人却会因为借到这笔贷款而经济情况转好。为此，穆罕默德·尤纳斯在2006年获得了诺贝尔和平奖。此外，还有一些人认为，对这一掠夺性贷款的骂声一片，其根本原因在于那些“左倾”的媒体记者没有看到高风险贷款需要支付高利息的事实。根据人们的经验，真理应当介于这两种极端的观点之间。因此，我们可以说，次级贷款既不全然是一件好事情，但也不是一无是处。

次级贷款好的一面是它能够为那些借不到钱的人提供帮助，从而使那些贫穷或有经济风险的家庭住上属于自己的房子或开拓自己的生意。次级贷款还能使人们具备进行大规模二次创业的能力，因为次级贷款人可以为大宗买卖提供贷款。并且，这些大宗交易能够帮助许多人实现美国人的一个梦想——住上豪华舒适的房子。实际上，绝大部分的次级贷款不是抵押贷款再融资便是房屋净值贷款。

那么，为什么有人会认为次级贷款是掠夺性的呢？因为次级借款人通常都没有专业知识，他们经常会遭到经纪人的盘剥。《华尔街日报》中有一篇头版报道详细叙述了一名叫作阿尔塔夫·谢赫的经纪人的做法。谢赫早先是一名板球运动员，后来摇身一变成了一名抵押贷款经纪人。他先后就职于两家抵押贷款公司，成功拿到了许多项贷款交易，并获利

颇丰，但他的客户却没有因此获得什么好处。谢赫乐于交流的借款人都具有典型特征。经纪人会通过面对面、邮件及所有可能的方式主动接近借款人，表现出很热心的样子，来维持与借款人的关系。比如，住房装修承包商可能会在某处房子前面停下来，建议房主对其进行装修，然后顺便向房主介绍抵押贷款经纪人。

接下来，抵押贷款经纪人会向可能借款的人介绍各种形式的抵押贷款。这里，借款人可以“选择”利率、月还款额以及所需要的积分。最后一项选择特别令人困惑：积分是借款人通过支付一定的费用（在贷款之外的一笔额外费用）而获得的利息折扣，但是很少有借款人能够计算出花钱买这些积分是否合算（通常情况下都不合算）。

借款人同意接受某种抵押贷款的方式之后，按照法律要求，借款方应当进行“诚信评估”，罗列出所有的贷款费用，包括支付给经纪人的费用。尽管这项针对借款人的评估必须在其申请贷款的最初三天之内进行，但有时候这项评估会一直拖延到借款人签署抵押贷款合同之前。这时，评估报告已成为一摞厚厚的文件中的一部分，以至人们只能随便翻阅而无法逐条细读，这便失去了评估报告的本来意义。在交易即将结束之时也会发生同样的事情，经纪人会将一大摞资料拿给借款人，让他们阅读并签署。即便这些资料都是关于抵押贷款的条款和条件的，但对大多数人来说，签署这些文件只不过是走走形式。在该程序的后期，大部分借款人都不会再三考虑。

具有讽刺意味的是，导致这一问题发生的部分原因在于人们的良好初衷。《诚实借贷法》一开始是旨在对贷款条件进行清晰的叙述。但是，由于其内容艰深，所以人们很难挖掘到其中“诚实”的部分究竟在哪里。对于高风险贷款，《住房所有权及权益保护法案》被看作是对借款人的又一个警告。但是，明细表中并没有明确地点出“高风险”这一暗含的信息，借款人只需要在表格上签字便可以了。有过买房经验的人都知道，他们要在很多表格上签字，而买家经常只是大体阅读一下这些表格便开始签字。

还有其他一些令人困惑的表格也会使借款人难以将贷款本身和相关的费用区分开来。抵押贷款表格的内容有好几百行，里面有许多数字，这些数字足以让人们对各项费用完全摸不着头脑。实际上，表格上面对许多费用并没有做出明确的界定。有些借款人并不知道，如果提前还贷，他们实际上要付出更高的代价，因为他们要支付提前还款的罚金。

虽然大多数的次级贷款都有可变利率，但这也不能解决任何问题，因为这只会加大人们理解这一交易的难度。

2007年，美国出现了严重的次贷抵押物被没收的现象，这引起了整个金融市场的波动，促使许多政府部门绞尽脑汁地去思考解决的办法。当然，市场自身可以解决一些问题，因为次级贷款投资人最终发现，贷款本身要比它看上去风险更大。（实际上，抵押贷款经纪人通过多种方式对贷款投资者和借款人造成了欺诈。）但是，市场并没有阻止这一问题的发生，因此便有了寻求更多干预调节的呼声。有人认为应当取缔“掠夺性”贷款，但是由于贷款生来并不是打着“掠夺性”的烙印，因此实施这样的禁令是非常困难的，除非能够断绝借款人的融资渠道。我们作为自由主义的温和专制主义者，当然不赞成这样的禁令。相反，我们希望能够改进选择体系，使人们能够做出更好的选择，从而避免这些掠夺性贷款利用人们的无知、困惑和脆弱的现象。实际上，我们认为如果将选择体系升级，则整个抵押贷款市场都会受益良多。

有一个基本问题是以前颁布的《诚实借贷法》已经远远不能满足实际要求。当利率可变并且有多项费用需要支付时，仅考虑年利率便远远不够了。为了便于比较，法学教授劳伦·威尔金斯建议进行一项改革，即限制可选择抵押贷款方式的数量，这可以将那些带有负分期还款或者大额尾付贷款性质的抵押贷款取缔。采取这类性质抵押贷款的借款人需要在借款的末期进行大额支付，因为抵押贷款和利息在之前的贷款期限内并没有足额偿还。我们要说明的是，如果借款人所面对的仅仅是几种有限的抵押贷款（比如说仅有几种30年固定利率贷款），那么借款人更容易做出明智的选择。威尔金斯认为，这类令人匪夷所思的抵押贷款的成本高于收益。威尔金斯还建议道，贷款评估的有效期必须维持30天，并且借款人在取得贷款之前应有一个等待期。尽管这一建议能够带来好处，并且其目的在于使人们更容易做出选择，但它并不能称得上是自由主义的温和专制主义，因为这妨碍了共赢合同的形成。可变利率抵押贷款（即便是抵押贷款利率）本身并不是一件坏事。对于那些计划在几年之内将房子卖出或者再融资的人来说，这类抵押贷款实际上是非常有吸引力的。

我们认为，RECAP可以为我们提供帮助。在信贷领域，我们可以考虑两种版本的RECAP。简单来讲，抵押贷款的贷款人应当在报告中列出两类贷款的成本：贷款费用和贷款利息。威尔金斯在一份报告中建议

道，各种形式的费用都应当被列出，最终相加得出一个极数。

伍德沃德的研究发现，那些交易成功的人往往没有预先支付很多费用。（这意味着，经纪人的佣金里包含了所有费用。有时候我们会遇到免费的午餐，但是免费的抵押贷款我们却从来没有见到过。）关于这一现象的最好解释是，如果没有任何费用，借款人便更容易对各条款进行比较，因为他们只需要关注利率。当然，利率表上不仅包括利率，还包括还款期限内的还款计划，前提条件是利率不变。这至少会确保借款人知道，诱惑利率结束之后他们将要支付的还款额是多少。如果将最糟糕的情况告诉借款人也不失为一个好办法，因为这样借款人便可以看到自己的还款额在未来是如何一步步增加的。

贷款人还必须提供一份详细的RECAP报告，在这一报告中应当列出所有的费用、利率条件（包括诱惑利率）、可变利率变化的决定因素以及每年利率变化的次数限制等。这些信息能够使独立的第三方提供更好的建议。我们有一种很强烈的直觉，那便是如果能够得到RECAP数据，第三方的服务便会对贷款人进行比较。我们应当注意避免该系统会助长勾结行为的发生，但是同时我们认为相关的监管和控制会很容易。

因此，RECAP数据使网络抵押贷款变得更加容易，并且也使得抵押贷款市场的竞争更加激烈。在线选购贷款对女性以及其他少数群体特别有帮助。一项关于购买汽车的调查研究发现，在其他因素相同时（例如收入），女性和非裔美国人在线买车时与白人男性的成交价相当，但在经销商处买车时他们的成交价会更高一些。

商业助学贷款

现在，学生上大学要支付越来越多的费用，其增长速度堪比不断增长的医疗开销和稀有棒球卡的升值速度。在许多私立大学中（包括我们毕业的大学），每名学生每年的开销超过5万美元（包括学费、住宿费和伙食费）。在一般情况下，奖学金和做兼职工作赚的钱并不能完全支付这些费用。因此，学生以及学生家长经常会求助于助学贷款。实际上，这项贷款是非常普遍的选择，大约有2/3的美国大学生在大学毕业时都有欠款。

市场上有两类贷款：由金融机构提供的纯私人贷款以及由政府部门提供支持的贷款（即所谓的斯塔福德贷款）。斯塔福德贷款是基于学生的需求的，政府会在学生在校期间为其贷款支付利息；如果学生出现拖欠行为，政府会为贷款人提供担保，并且政府还会为借款人提供补助。贷款人发现这类形式的贷款收益颇丰。

不幸的是，学生借款人及其父母与次贷借款人一样都面临同样的困难，私人贷款者会向学生发送误导性的邮件。其中一些误导性邮件本质上是很荒谬的，但它们看上去却很有效。比如，高中生在高三时经常会收到许多关于贷款的邮件传单，这些传单把得到一笔4万美元的贷款说得像在饭店里点一份比萨饼那样简单，传单上还有一幅厨师的照片，该厨师断言，“这是一个15分钟便可以做出的决定”！

获得助学贷款与获得抵押贷款几乎同样复杂。一般情况下，学生都会尽量首先选择联邦政府贷款，原因是该贷款费用低（这一点那则广告中做比萨饼的厨师并没有提到），然后才会考虑私人贷款。为了申请到联邦政府贷款，学生必须首先填写联邦学生援助申请表。如果学生在私立大学中也申请了资金援助，那么他必须同时完成大学委员会资金援助资料的填写。两套资料各包含100多个问题，具体问题根据不同的学校相区别，而填写完其中一套便需要好几个小时。（有高中生和大学生开玩笑说，填表时间比整个申请大学的时间都长。）

与申请抵押贷款所要填写的表格一样，申请助学贷款所要填写的内容也令人应接不暇。学生要回答有关他们父母经济情况的问题——不管他们对实际情况了解多少。在填写完这些表格之后，教育部会确定该生的家庭有能力支付多少钱（即“预期的家庭贡献”）。然后，由大学最终决定贷款金额。

或者，学生也可以从私人组织处获得贷款。只要将大学入学证明发给贷款人，学生便可以获得他们需要数额的贷款。与联邦政府贷款不同的是，私人组织的贷款可以用于任何目的，因此直接面向客户的贷款能鼓励人们借到更多的钱，但这容易使他们超支。

在抵押贷款过程中，借款人经常会天真地从抵押贷款经纪人那里寻求帮助，而学生和他们的父母经常会寻求大学中助学主管部门的帮助。当然，这些部门大部分都会提供诚实可靠的帮助，但其中有些部门并不比那名板球运动员出身的抵押贷款经纪人更加正直。负责在大学有关部

门办理贷款业务的人员所提供的服务可能是好的，但是他们这样做的初衷并不是为了形成一种良好的助推，而经常是为了谋私利。有些贷款经纪人会向一些大学提供礼品、优先认股权以及“捐款”，而这些大学的助学主管部门便会与他们达成默契，将他们列为“首选贷款经纪人”。有时候，大学助学部门的工作人员会告诉学生，他们只能从“首选贷款经纪人”中进行选择，不管这些贷款经纪人是否本着学生利益至上的原则。在一所大学中，贷款经纪人甚至被允许以学校的名义设立服务中心。当学生打电话来询问贷款事宜时，那些所谓的“不带有任何偏差”的人只会推销自己公司的助学贷款。一旦有学生选择了这些公司的贷款，它们便会欣然地与学校分成。

人们不禁会问，到底是什么原因使得贷款人如此迫切地想得到助学贷款业务，以致他们甘于做出有悖于道德甚至是违犯法律的事情呢？答案是，政府部门提供的贷款担保和补助大大助长了贷款的获利空间，因此贷款人挤破了头都要设法进入这一行业。也许，使政府部门以这种半私人化的方式推出这一助学贷款制度的原因很可能是政府部门希望看到存在这样一种贷款市场的竞争，在贷款过程中，政府只需要发放补贴，发放贷款则完全依靠私人组织。然而，这一竞争靠的却不是价格，贷款人所做的是一种被经济学家称为“寻租”的行为。这一行为的关键点是，哪里有更高的利润，人们便会花费更多的时间和金钱去获得哪一项业务。由于贷款经纪人可以从助学贷款这一领域获得超额利润，所以他们会想尽一切办法参与其中。

同抵押贷款一样，这一例子也说明了人们在面对困难和高风险等令人不知所措的情况下会去寻求“专家”的意见。如果他们对比萨饼的广告没有做出任何反应但尽力想得到别人的建议，因为这样做更简单，那么他们可能会得到像比萨饼厨师一样自私自利的建议。这些顾问有一种最大的财富，那便是这些不知所措的客户，顾问们将会充分利用客户的困惑坐收渔利，客户在不知不觉间将大把的钞票塞进了顾问们的腰包。然而，要推出某些公共政策禁止这些所谓的“顾问”赚走这些钱，是难以实现的。与客户交流的最好的方式莫过于改进选择体系。如果借款人能够更方便地对各类贷款进行对比，那么人们希望看到的价格竞争便有可能出现。

简化助学申请的步骤是一种十分有益的助推。名目繁多的各类表格大大地降低学生对助学申请的热情，并会使他们最终选择价格昂贵的直

销贷款。尽管教育部并没有出台关于如何确定一个家庭能够得到多少资助的算式，但是应该从申请RECAP助学贷款的一开始就减少联邦学生援助申请表中问题的数量，并使这些问题通用于所有贷款（不论政府贷款还是私人贷款）。

援助申请表还可以与年纳税申报单相结合。俄亥俄州目前正在进行一项研究，H&R　Block公司推出了一套关于联邦学生援助申请表软件，其面对的客户便是那些有可能有资格获得联邦政府或者州政府资助的家庭。这一软件通过使用纳税申报单便可以完成大部分援助申请表的填写。这种软件使得学生能够更方便地在学校提供的各类贷款中比较。的确，学习使用助学贷款软件可能会成为高中数学课堂上的一项不错的内容。

另外一种可能性是帮助家庭彻底避免贷款，或者说至少降低对贷款的需求，其方式是帮助这些家庭预先建立大学储蓄账户（“529计划”），为孩子的大学之旅攒钱。在埃里克·贝廷格、布里奇特·朗和菲尔·奥利普洛斯进行的一项调查中，八年级的学生和他们的父母必须要与学校的顾问会面，并且接受适当的助推。在会谈过程中，顾问会向这些家庭提供一种按月直接将钱从活期存款账户存入大学储蓄账户的方法。作为一种激励，参加这项计划的家庭会获得100美元的奖励。通过这种方式，父母就可以方便地为孩子上大学攒钱了。

如何更合理地控制信用卡消费？

信用卡在现代生活中可谓无处不在，如果没有它，这个社会便不能正常运行下去。你可以试着不带信用卡去入住酒店、租赁汽车或者租一套高尔夫球杆，祝你好运。信用卡有两方面的功能。首先，它具有支付功能，能够取代现金，并且在面对面的交易中很大程度上取代了支票，尽管我们偶尔也可能会在杂货店的付款处看到有顾客想为他刚买的价值7.37美元的商品写一张支票。其次，信用卡在你手头现金不够用时能够随时折现。看上去与信用卡相似的借记卡仅具备第一项功能，因为借记卡与银行账户绑定，不允许借款，除非它有一定的透支额度。（注意：有些借记卡会对透支收取高额费用。如果你使用借记卡借款，你最好首先确定你支付的费用是否低于使用信用卡借同样数额款项的费用。）

信用卡给我们带来了无尽的便利。信用卡结算一般要比现金结算速度快，省去了找零的麻烦。有了信用卡，你可以不必翻遍衣兜去找零钱，也不必为如何使用家里零钱罐中的硬币而发愁了。而飞行里程积分的好处就更不用提了。但是，如果你不是一个有心人，那么信用卡有时候也会带来烦恼。看看下面的例子：

- 人口调查局的一项调查表明，2004年，1.64亿持卡人手中竟然一共有14亿张信用卡，平均每人8.5张。
- 目前，有1.15亿美国人每个月都需偿还信用卡债务。
- 1989年，平均每个美国家庭欠信用卡公司2 697美元，而2007年这一数字增长至约8 000美元。即便这样，该数据可能仍旧偏低，因为它们大都来自持卡人自己的报告。通过调用美联储的数据，一些调查人员认为，目前平均每个美国家庭的信用卡债务高达12 000美元。按照每年18%的利率，每年仅利息就要超过2 000美元。

回头看一下本书第3章中讲到的自制力的问题，我们便能够发现信用卡是如何严重地影响到某些人的。在信用卡出现之前，人们只能采取一种量入为出的理财方法，他们会将自己的钱按照不同的用途和收款人分别存放起来。现在，每当你因为现金不够而无法加油时，你都会寻求信用卡的帮助。然而，信用卡会抑制你的自制力。德瑞森·普雷勒克和邓肯·斯蒙斯特发现，如果人们能够用信用卡支付，他们愿意出两倍的价钱购买一张波士顿凯尔特人篮球队比赛的门票。因此，我们难以判断，为了得到那些飞行里程奖励，人们愿意用信用卡支付多少钱。当一张信用卡达到支付限额时，我们可以使用另一张信用卡，或者还可以基于几乎每天都能收到的银行信用卡广告邮件另外新建一个账户（此邮件会告知你已经被“提前批准”了）。

在这种情况下，自由主义的温和专制主义能够发挥作用吗？与抵押贷款一样，我们认为这也是一个应用RECAP的绝佳领域。我们建议，信用卡公司应当被要求分别以纸质和电子版形式向客户寄送年度报告，在报告中列出消费总额以及产生的相关费用。这一报告服务出于两个目的。首先，信用卡用户能够利用这一报告更好地消费。知道了详细的开销与费用，客户便会对自己需要还清哪些债务有更好的认识。

让我们来看一个例子。信用卡公司提高收费的一种狡诈的方式是缩

短你收到账单之日和还款日之间的天数。如果你错过了还款的最后期限，那么你不仅需要缴纳罚款，你还必须要为自己下个月所有的花费支付利息，不管你是否按时并足额还款。对于一名经常使用信用卡的用户（比如一名经常出差的商人）来说，延迟一天还款5 000美元意味着他必须为此多支付100多美元。

其次，报告会使用户更清晰地看到自己在一年之内的还款情况。现在，一些信用卡可以出具消费年报，里面按消费类别分类，这有助于报税，但是RECAP的要求会迫使信用卡发行商将有关的费用信息也列在这一文件中，而通常这些费用是被隐藏的。比如，如果你用外币进行消费，那么信用卡公司会向你收取外汇兑换费用（实际上银行并不需要付出任何费用）。在你的RECAP声明中，你会被告知在去墨西哥度假过程中使用信用卡所产生的有关费用。由于信用卡上的利息是不可扣除的，所以用户一般情况下不会去查看他们去年花费在所有信用卡上的利息费用，因此这部分费用很可能会遭到忽视。我们可以想象一下，如果一名信用卡用户被告知，他去年支付了2 153美元的利息、247美元的滞纳金以及57美元的外汇兑换费时，他将做何感想。

其他形式的助推也会起到作用。比如，在你每月收到信用卡的账单时，上面总会提到你的最低还款额。这起到了一种限制作用，作为一种助推，这一最低还款额是一个合适的数额。注 当然，由于最低还款额与账单总额相比低得多，因此随着时间的推移，这一最低还款额的支付只会使得利息最大化。信用卡公司甚至会设置障碍，使你难以在每个月都足额还清欠款。因此，请为你的信用卡和储蓄账户设立一个自动还款的功能，因为默认选项仅支付最低还款额，而不是全部账单。我们认为，信用卡公司应当被要求允许自动全额还款。

本章中我们讨论了几个话题，但是所反映的问题却是一致的。无论是抵押贷款、助学贷款还是信用卡，它们都使我们的生活变得越来越复杂，并且我们都可能被这种复杂性所拖累。通常情况下，人们应当保持理智的头脑，但当人们出现借贷行为时，他们所固有的人性弱点便会使其陷入严重的困境甚至是灾难中。在这方面，政府也应当尊重人们的自由选择。但是，随着选择体系的进展，人们会具备更强的做出正确选择的能力。

---

1. 经济学家们一贯认为，风险越大，人们便越会听取专家的意见。这一观点无疑是正

确的，但是它并不能说明，我们得到的是有益的建议。在抵押贷款市场，许多人都错误地认为，抵押贷款经纪人是在提供一种服务。实际上，抵押贷款经纪人所从事的基本上都是不公平交易，并不富裕的客户经常会被那些假装提供服务的人榨取钱财。

2. 一般情况下用于限制消费的记账额度反而会刺激消费。

第9章
社会保障私有化

在2000年的美国总统大选中，乔治·W. 布什呼吁将社会保障体系部分私有化。按照这一社会计划，一部分的工资税将纳入个人储蓄账户。就在美国社会为此事争论不休的同时，瑞典政府也出台了一系列与之类似的政策。在布什就任总统初期，这一计划并没有得到太多人的重视，到2005年，这项计划才再次浮出水面。尽管国会没有通过该提案，但是这一提案的某一版本却很可能在不久之后得到美国或者其他国家的重视。从瑞典的例子中，我们学到了关于自由选择的重要经验和教训。

我们看到，瑞典政府在选择体系的某些方面做得非常好，但是也出现了一个比较大的错误，这使得其国民不能充分发挥出各自的选择能力。这时，一套好的助推体系便可以发挥作用。在探求其原因的同时，我们还可以了解到许多关于社会保障制度改革及相关方面的事情。

如何制订有益的默认基金方案？

如果用一个词来描述瑞典这一计划的特征，那便是“支持选择”。实际上，这一计划是一个很好的“选择多样化”策略的例证，它将给人们提供尽可能多的选择，然后让他们做自己希望做的事情。几乎在每个阶段，计划制定者都会倾向于自由放任的方式。这一计划具有以下的特征：

1.参与者能够从一份表格中最多选出5种基金，从而形成自己的方案。

2.不管出于什么原因，如果你没有主动做出选择，那么系统便会为你选择一种默认基金。

3.（通过大规模的广告宣传）鼓励参与者做出自己的选择，而不是依赖默认基金。

4.允许达到某些信托标准的基金进入这一体系，从而为参与者提

供可以选择的余地。这使得可以选择的基金种类在一开始多达456项。（从2007年8月14日开始，可选基金将高达783项。实际上，一开始基金数量就已超过1 000项，只是后来一些基金很快便被淘汰了。）

5.关于基金的信息（包括需缴纳的费用、过去的表现以及风险等）会以纸质档形式呈现给所有参与者。

6.允许基金公司为它们的基金做广告宣传（默认基金除外），以便吸引人们购买。

假如瑞典人都是经济人的话，那么这些选项没有一个会引发争议。自由加入、自由竞争以及多个选择相结合看上去是那么有吸引力。但是，如果瑞典人是社会人，那么选项多样化并不会得到最好的结果。事实也证明了这一点。

默认基金

关于默认基金有两类问题：基金方案包括的内容和政府应当持有的态度（即政府是否鼓励人们购买这一基金）。以下是供几个设计体系备选的方案：

A.参与者没有选择的机会，默认选项是仅有的选项。

B.有默认选项，但不鼓励选择默认选项。

C.有默认选项，并且鼓励选择默认选项。

D.有默认选项，既不鼓励也不反对选择默认选项。

E.必须做出选择。没有默认选项，参与者必须主动做出选择，否则他们会遭受损失。

那么，好的选择体系会从这5项之中选择哪几项呢？这要取决于这一体系对参与者自主选择能力和意愿的信任程度。A方案很难算得上是一种助推，因为它淘汰了所有的选择，与温和专制主义不相符。因此，我们不推荐A方案。

从另外一个极端来讲，方案设计者能够完全避免去选择默认基金，

方法是迫使人们为自己做出选择，也就是E方案——必须做选择。如果设计者确信人人都能够为自己选出好的方案，那么他们可能会考虑这一方案。尽管“必须做选择”在某些领域非常吸引人，但我们认为在特殊情况下，瑞典政府不坚持这一方案的做法是对的。难免有一些参与者无法做出选择（也许是因为他们身在国外、生病、难以分身、无法交流或者根本不知道从何选起）。影响到这些人的利益的做法未免过于草率，从政治上或原则上也难以令他们接受。不管怎样，从超过400项的基金里做出选择不是一件容易的事情。既然人们愿意参考专家们的意见选择默认基金，政府为什么又要去强迫他们做出选择呢？

因此，我们所要面对的便是剩下的B、C、D方案了。如果我们既有默认选项又有其他选项，我们对默认选项是否应当鼓励呢？很明显，选择有很多种，我们可以强烈反对默认选项，也可以坚定地支持它。那么，哪一项是最好的呢？很明显，D方案有十分吸引人的地方，它只是简单指定一个默认选项，既不鼓励也不反对。但是，认为这种做法能够解决问题实际上一种错误的认知。保持中立的态度究竟意味着什么呢？如果我们告诉人们这一方案是由专家设计出来的，并且费用很低，其中是否包含鼓励的成分呢？我们并不是要在这件事情上斤斤计较，我们只是认为，设计者必须要决定如何描述默认选项，而该描述会影响由这一计划吸引的市场份额。

在分析B、C、D这三个方案时，我们需要知道设计这些默认选项的人的能力，也需要知道那些可能不采用默认选项的人的能力和多样性。如果这些设计者的水平非常高，默认选项符合所有人的要求，并且进行选择的人有可能犯错误，那么鼓励人们选择默认选项就是一个不错的方案。如果设计者也拿不准选择者是否了解情况以及不同的选择者的情况是否不尽相同，那么最稳妥的方案就是中间选项。

不管怎样，最终瑞典人选择了B方案。通过大量的广告，参与者受到了鼓励，从而主动做出了基金投资组合的选择。广告看上去达到了预期的效果，因为有2/3的参与者的确是自主完成了选择。如果有更多的钱，参与者也许会更主动地进行选择。在钱同样多的情况下，女性和年轻参与者更容易做出主动选择。（关于女性为什么更容易主动做出选择的原因，我们认为是女性更不容易将登记表弄丢，并且记得要将登记表寄出去。我们承认，关于这一“结论”，目前尚没有数据可以证明，我们只是受到了可得性偏差的影响。）

当然，还有1/3的参与者最终选择的是默认基金，这一比例看起来是很高的。实际上，没有一项基金能够占到市场的1/3以上。但是，政府极力推动人们做出主动的选择，这些年以来发生过的事情也可以反映出由政府这一做法带来的影响。随着政府干预强度的降低，人们越来越无法做出他们自己的选择。

如下是一些详细情况。当瑞典政府在2000年春天推出这项计划时，每一名在职的参与者都被要求做出选择。在接下来的几年时间里，新就业的员工（大多数是年轻人）也加入了这项计划，他们被要求做出选择。但是，就在登记之后不久，政府停止了鼓励参与者做出主动选择的宣传。并且，私募基金本身也大大降低了旨在吸引投资的宣传。很可能是由于这两方面的原因，人们自主选择方案的比例也下降了。那些于2006年4月加入这项计划的员工中仅有8%的人做出了自己的选择！[注]由于这些新的参与者主要是年轻员工，因此与2000年计划刚推出时22岁以下员工的参与比例相比更有说服力。2000年时，这些员工中有56.7%做出了自己的选择，大大高于2006年的比例。

自由选择者能做出更好的选择吗？

人们进行自主选择会收到更好的效果吗？当然，我们无法知道每个人的喜好，也不知道他们在社会保障体系之外还有什么别的投资，所以，我们几乎不可能判定他们是否做出了一个好的选择。但是不管怎样，通过将人们主动设立的方案与默认基金在一些明智的投资者应当看重的方面（比如说费用、风险和效益等）进行对比，我们有很多发现。一言以蔽之，主动选择者的表现并不令人满意。

看上去，人们在选择默认基金时都是小心翼翼的（见表9–1）。资金组成比例为：外资股（非瑞典股）65%、瑞典股17%、固定收入证券10%、对冲基金4%以及私募股权4%。在所有资产类型中，60%的基金是被动管理的，也就是说，投资组合经理只是买进股票指数，而并不是要对市场施加影响。指数基金的一个好处是价格低，它们收取投资者的费用比起那些旨在获得高于市场平均收益的基金要低得多。指数基金低廉的费用（仅占投资的0.17%）使得默认基金的成本非常低。（这意味着，每投资100美元，投资者每年只需要花费0.17美元。）总体上来讲，大多数专家都认为这种基金设计得非常好。

为了弄清楚主动选择者作为一个群体是如何进行选择的，我们需要对总体投资计划的有关数字进行比较，这些计划一开始都是由自主选择者选择的。在这一对比过程中有三个重要的地方。第一，尽管默认计划中分配给股票的比例很高，但人们主动选择的投资组合中的股票比例更高，达到了96.2%。人们之所以大量投资股票，是因为股市在那段时间十分红火。

第二，主动选择者将他们几乎一半（48.2%）的钱都投到了瑞典股市。这很好地反映出投资者偏好购买本国股票的倾向，一些经济学家将此称为“本土偏好”。当然，你可能会认为，投资国内股市是有道理的，因为人们对国内的情况了解得多一些。但是，在投资方面，购买你熟悉的东西并不见得是一件好事。在上一章中我们谈过，购买自己公司股票的员工并没有表现出良好的获利能力。

表9–1 默认基金与主动选择的投资组合的对比

资产配置	默认基金（%）	主动选择的投资组合（%）
股票	82	96.2
瑞典	17	48.2
美洲	35	23.1
欧洲	20	18.2
亚洲	10	6.7
固定收入证券	10	3.8
对冲基金	4	0
私募股权	4	0
指数化	60	4.1
费用	0.17	0.77
事后表现	–29.9	–39.6
截止 2007 年 7 月的回报率	21.5	5.1

注：此表对默认基金和主动选择的投资组合进行了对比。这些数据由美国晨星公司提供。“费用”指的是每年费用占基金资产的百分比。事后表现指的是其后3年时间（2000年10月31日—2003年10月31日）的收益。自由选择的投资组合在2000年的基金市场份额已被用作衡量主动选择的投资组合的重要因素。

瑞典的经济总量约占全世界经济总量的1%。一名理性的美国或者日本投资者可能会将其1%的钱投入瑞典股市。那么，瑞典人将超过48%的资金投入瑞典股市，是否合理呢？答案是否定的。注

第三，在列出的投资组合中仅有4.1%的基金被指数化。结果是，主动选择者需要支付的费用比例为0.77%，大大高于默认基金收取的

0.17%的费用。这意味着，如果两个人每人都投资一万美元，那么主动投资者比选择默认投资组合的人每年要多支付60美元。随着时间的推移，这些费用(注)便积少成多。总之，自主选择投资组合的人在做出选择时，也同时选择了更高的股权融资风险、更多的主动管理、对国内市场更多的关注以及更高的费用。

在做出这些投资行为时，我们很难说主动选择的投资组合要好于默认投资组合。尽管几年的回报并没有证明什么，但默认选项不仅是在一开始就设计得更好一些，它的后期表现也更好。由于这项计划推出之后市场出现下滑，投资者在头3年内（2000年10月31日—2003年10月31日）无法获得好的收益。但是，那些投资默认基金的人所遭受的损失较小。默认基金在这3年时间里只损失了29.9%，而参与者主动选择的投资组合平均损失了39.6%。

在接下来的几年时间里，默认基金的表现继续胜过人们主动选择的投资组合。截至2007年7月，默认基金的回报率上涨了21.5%，而主动管理的平均投资组合仅上涨了5.1%。的确，默认基金的表现在这段时间相当好，以至晨星公司将它评为自2003年以来最好的五星级基金（与其他全球基金相比）。与此形成对比的是，如果将参与者选择的总体投资组合看作是一种单一的全球基金，那么它很可能只被评为三星。

我们从瑞典的经验中看到了一个有趣的特点，那就是基金的发行正值股票市场牛市（以及技术股票泡沫）的终结。尽管不可能精确地说明这一时机把握上的偶然性对人们的选择的影响（甚至不能说明其对发起私有化计划的决策的影响），但有些数据的确能够引发我们的深思。我们早已经注意到，主动选择的投资组合将96%的钱投向了股票。如果这一基金的发行再晚两年，那么投入股票的比例一定会低一些。本书于第8章已经说明，个体投资者在投资决策时倾向于随大流，而不擅长对未来形势做出判断。

在技术股大涨的时期，人们将投资集中于这些股票是很正常的。举例说，市场份额最大的基金（默认基金除外）叫作Robur AktiefondContura，它拿到了联合投资组织4.2%的资金。（这是一个很大的市场份额，因为一共有456只基金，并且瑞典人有1/3的钱都投在了默认基金上。）Robur Aktiefond Contura主要将资金投在瑞典及其他国家的技术和医疗保健股上。在一步步走向这一选择的5年时间里，这一组合增值534.2%，是所有基金之最。然而，在他们买入之后，第一个3

年里其价格大跌69.5%，然后又在接下来的3年里持续低迷。

现在回顾起来，类似Robur Aktiefond Contura的基金能够吸引如此高份额的投资并不值得人们大惊小怪。看看人们在选择投资组合前需要做的事情吧。他们会收到一本书，书中列出了456只基金在不同时间段的收益情况，同时还包含了许多重要信息，比如费用和风险。他们基本上都认可的一点是收益多多益善。当然，这些只是过去的收益，而投资者一般都很难区分过去的收益和预期收益。对此我们无能为力，只能想象一下瑞典的斯文森先生和太太在餐桌上的一次对话。

斯文森先生：威尔玛，你在看什么书呀？

斯文森太太：我在找一个最好的投资基金，亲爱的。不过我想我已经找到了，那就是Robur Aktiefond Contura。在过去的5年时间里它涨了534%。如果我们将钱投入这一基金，我们便可以到西班牙的马略卡岛上安度晚年了！

斯文森先生：是啊，但愿如此。帮我把鱼片拿过来。

由于参与者的投资行为受到近期收益的影响，因此基金项目启动的时机会对人们的选择造成很大的影响。这一效应可能长期存在，原因是只有少数参与者会切实改变他们的投资组合。现状偏差在瑞典十分盛行。在第一个三年中的每一年，对自己的投资组合做出过至少一次改变的参与者分别占1.7%、2.7%和3.1%，这有些类似于美国401（k）计划所表现出来的惰性。对近期收益的关注和变更管理投资组合的惰性互相作用，意味着时机把握上的偶然性可能会极深地影响到人们精心挑选的投资方案。

实际上，“时机把握上的偶然性”是一个不当的用语，因为私有化方案经过了长期的牛市之后似乎得到了认同。我们看到，在2001年和2002年的熊市之后，民众对小布什的计划的支持率持续下降。政治判断与投资决策一样，都受到了近期事件的影响。

如何控制广告的负面影响？

允许基金用广告来宣传似乎并不会引起争议。实际上，在这一系统

的设计过程中，很难想象能够禁止基金广告。如果基金可以自由进入这个市场，那么它们也应被允许运用一切合法手段来吸引客户，其中包括（诚实的）广告。研究广告给市场带来的影响是一件很有趣的事。我们应当期待看到些什么呢？

让我们来看一下这两个“理想”方案。第一个理想方案是一名自由市场经济学家面带笑容所梦想的方案。在这一方案中，广告商通过解释低成本、多样化和长期投资的概念以及用近期收益预估未来收益的愚蠢做法，对消费者进行了教育。在这一理想方案中，广告可以帮助每名消费者找到自己理想的位置。经济学家们将这一位置称为“有效前沿”，它是所有理性投资者都梦寐以求的地方。换句话说，是广告帮助消费者做出了更好、更明智的选择。

第二个理想方案则更像是一场噩梦，它使心理学家和行为经济学家辗转反侧，难以入眠。在这一理想方案中，广告商一味鼓励参与者不要将目标定位在平均水平，而是要坚定“投资就是为了发财”的信心。在这场噩梦中，广告几乎从不提费用的事情，但的确会提到过去的表现，即便从来没有证据表明过去的表现可以被用于预测未来的表现。那些喜欢在体育赛事上下赌注的人会注意到类似的情况，即广告会告诉人们在下一场比赛中必胜的球队，并做出对过去三周比赛惊人的、几乎毫无谬误的“预测”。

现实是如何体现出这一点的呢？一则经典的广告表明，主演过《星球大战》和《夺宝奇兵》的演员哈里森·福特投资了瑞典基金公司的产品。按照这则广告的说法，“哈里森·福特可以帮助你选择更好的养老方案”。我们不知道，究竟是福特的哪一点使他具备了这一本领。（我们知道，在剧中，由福特扮演的印第安纳·琼斯一角被设定为芝加哥州立大学的一名教授，但是他既不在商学院任教，也不在经济系任教。）

亨里克·克尤奎斯特的一项研究表明，与其说广告是美梦，还不如说它是噩梦。仅有少部分的基金广告能够向理性投资者提供一些直观的信息（如基金费用等）。广告只能宣传基金过去的辉煌（针于那些高回报率的基金而言），而不可能预测将来的回报。不管怎样，基金广告的确会强烈影响到投资者对投资组合的选择，它会诱使人们投资那些预期回报率低（由于费用的增加）和风险高（由更高的股权融资风险、更加主动的管理、更“热门”的行业以及更多的本国偏差所造成）的方案。

如何弥补自由选择体系的漏洞？

瑞典社会保障的私有化给人很深的启发。其基本问题在于政府中的规划者并没有选择最好的选择体系，他们依靠的是一种固执的对“选择最多化”的信奉，这使可得性偏差和惰性如人们所预见的那样产生负面作用。本来，更好的选择体系会很好地避免这一点。

我们已经强调，在选择默认选项这一关键点上，瑞典人在设计方案时做得非常好。默认方案是经过深思熟虑才选出的。我们甚至认为，如果可能，许多其他国家的人也会投资瑞典的基金。这一结果并不符合人们认为政府极少为民着想的一贯看法。瑞典方案中最不成功的一点是它鼓励参与者自主做出投资组合的选择。在一些复杂的情况下，政府可能会提供一些有用的提示。我们认为，如果人们面临的决定既困难又陌生，并且他们在犯错误时得不到迅速的反馈，那么适当地进行助推是合法并且能够起作用的。

在此情况下，政府应表示：“我们已经设计出了一种方案，这一方案可使得你们从众多基金组合中做出自己的选择。如果你不太习惯于自己做决定，那么你可以咨询专家，也可以选择由专家为你们设计的默认基金。”瑞典政府似乎与我们的观点一致：他们不再积极鼓励人们自己做出投资选择。

如果美国的社会保障体系也实行类似的部分私有化，不管是作为对传统模式的补充还是替换，瑞典政府的做法都提供了很多值得借鉴的做法。由于美国经济总量是瑞典经济总量的三十多倍，一个类似的自由进入机制可能会产生几千种基金。这会使得那些相信“选择最多化”的人们感到高兴，然而多数社会人会觉得从如此多的选项中做出选择会令他们眼花缭乱。更好的方法是像瑞典政府那样实施默认选项计划，计划中包括大多数的指数基金，这些基金的经理层都是通过竞争程序选出来的。然后，政府应当对参与者进行简单的选择指导（比如在互联网上）。在人们选择投资组合时首先需要回答这样的问题，比如：“你是否选择默认基金？”对于选择“是”的人，他们的任务便算是完成了（尽管以后可能会改变主意）。那些拒绝默认选项的人也许还会因年龄的不同而有少量选择混合基金的机会（由私人组织发起，相关投资费用也非常具有竞争力）。只有那些拒绝以上所有基金的参与者才需要去填写一份综合性的表格。来自私人组织的证据表明，极少有参与者愿意使用这一表格，但

他们使用这一表格的权力的确是完全受到保护的。

对于瑞典经验的探讨拓宽了我们的视野。我们给予人们的选择越多，就越需要给他们提供更多的帮助。我们将看到，这一经验是那些设计医疗处方药计划的人们没有学到的。

---

1. 实际上，自推出这项计划的第二年（2001年）开始，主动选择者的比例从最初的17.6%一直在平稳下降。

2. 你不必担心货币会带来风险，其实默认基金可以很容易解决这一问题。

3. 我们这里所说的费用指的是宣传中提到的费用。有些基金会在购买后有折扣，从而降低费用。

第三部分
医疗健康

自由主义的温和专制主义者认为，人们要改善自己的健康状况有很多种方式。其中，最有效的一点便是利用社会影响力。如果大多数人都认为多数人已经开始避免食用不健康食品或者开始了健身计划，那么就会有越来越多的人不再吃非健康食品，并且加入健身的行列。我们发现，与肥胖者相识的人也容易变胖；同理，减肥也具有类似的互相影响的作用；如果人们不知道皮肤癌和乳腺癌在现代医疗条件下已不再是不治之症，那么他们更有可能经常检查皮肤和乳腺。医生是关键的选择设计者，如果他们了解社会人的心态，他们就能够通过更多的努力去改变人们的健康状况并延长他们的寿命。

在接下来的几章中，我们将重点关注三个问题。第一个问题是关于复杂的选择体系。目前联邦政府为老年人推出了耗资巨大的处方药计划，这一计划的基础是政府应当给予人们更多选择的权利，然后放手让他们自由选择。我们看到，这样做的结果会产生一些问题，部分原因在于许多人并不理解这一计划。第二个问题是最简单的，如果更多的美国人愿意捐献出自己的器官，那么会有更多的美国人能因此而延长寿命。如何提高人们器官捐献的比例呢？对于默认规则所产生的重大影响，你可能不会感到惊讶。第三个问题与人们的健康相关。它同时会带来一个外延问题：如何保护环境？只有助推是不够的，但是正确了解助推的作用能够为这一问题提供多种答案。

第10章
“处方药”

医疗处方保险计划在2000年的总统大选中是一个热门话题。最后，民主党候选人阿尔·戈尔下了一道经典的政府令。戈尔希望将医疗处方保险计划作为一项单独的计划纳入医疗卫生体系，并组织一批医疗专家一起解决有关的细节问题，最后向全美国的老年人正式推出这项计划。相反，共和党候选人乔治·W. 布什（下称小布什）则亮出了堪称其总统选举生涯中最大的亮点之一：温情保守主义。的确，小布什努力将自由市场和私人组织的主要作用与温情保守主义结合到一起。于是，小布什针对老年人推出了一项崭新的耗资巨大的政府津贴计划，该计划的特点在于它是由私人医疗保健公司设计，并由消费者自由选择是否加入以及采取何种方式加入。

3年之后，该提案在国会以微小的优势获得通过。作为美国历史上最大的一次医疗改革，该计划获得了5 000亿美元的资金作为联邦政府对处方药的补贴，这项计划也被称为医疗处方保险计划（又作D计划）。2006年，布什总统在佛罗里达州出席一个老年人俱乐部活动时说：“我们之所以认为有必要提供这些选择，是因为我们希望这一体系能够满足消费者的需要。你们拥有的选择越多，你们便越有可能找到一种满足自身特殊需求的选择。我相信消费者们的选择，我也相信那些信赖别人的人。”

小布什总统对美国老年人的信任令他们肩负了很多自主决定的责任。然而，这并不是一种自由放任的体系，联邦政府也做了许多工作。在消费者做出选择之前，政府会设定最低保险范围，并且对所有的私人计划实施审批。这一受限制的自由选择体系看上去的确是一个符合自由主义的温和专制主义的绝佳例子。实际上，我们认为小布什的一些做法是对的。作为一种医疗保健体系，D计划很好地实现了计划者的预期。但是，作为一种选择体系，它却受制于笨拙的设计，因为这一设计有碍于人们做出良好的决策。这一设计提供了包含诸多选项的菜单，这当然很好，但是它有4个重大缺陷：

- 在帮助人们从菜单中的诸多选项做出最佳选择方面，它的指导

工作做得还不够。

• 大多数针对老年人的默认选项是不登记。

• 它为600万自动登记的人随意选择了一个默认选项！而且其并未尝试将处方计划与人们的处方药用药史匹配。

• 它无法服务于最弱势的群体，特别是那些穷苦的人和受教育程度低的人。

请读者不要误会，D计划所带来的好处也是多方面的。它没有受到批评家的猛烈抨击，也没有演化成为一场灾难。但不管怎样，它的选择体系仍有许多可以改进的空间。

我们在本章中将就此进行十分详尽的讨论。如果我们不理解关键选项的概念，也看不出其中的漏洞，要理解这一计划以及它的失误之处便会非常困难。然而，只要我们牢记上述4个缺点，我们便不会迷失方向。

让人望而却步的D计划

在D计划推出之前，美国大概有一半的老年人（大约有2 100万人）都通过私人渠道或者如退伍军人事务部等政府部门或多或少地参与了一些处方药保险。政府官员迫切希望能够通过D计划将其他老年人也纳入保险计划中。其工作原则是向老年人尽可能多地提供经过联邦政府批准的选择项目。结果，这便形成了一项具有六大特征的政策。

第一，对于大多数人来讲，D计划是一项自愿计划，只有加入这项计划才能从中受益。之前所实施的面向美国620万低收入老年人的医疗救助计划（政府针对穷人推出的一项医疗保险计划）却不是这样。这两类人群应从诸多私人计划的子集中进行选择，这些私人计划采用最基本、最低廉的方案达到人们一定的要求（2007年，美国有5~20项基本方案），任何没有做出主动选择的人都会被随机纳入这些计划中。

第二，初期报名时间为2005年11月至2006年5月，公开报名时间为2007年的年底。符合报名条件而没有报名以及没有类似的私人计划的老年人每拖延一个月都要面临缴纳保险罚金的风险。

第三，老年人可以报名参加独立的处方药计划或者医疗救助与处方药联合计划。[注]

第四，不同的州有不同的计划。阿拉斯加州有45项单独计划，而西弗吉尼亚州和宾夕法尼亚州都各自有66项单独计划。大多数的州都有50~60项单独计划和15~142项联合计划。自从有关法律实行以来，这些计划的数量一直在上升。

第五，在初期报名阶段，政府部门在诸如美国退休者协会等组织的帮助下赞助了一项投资4亿美元、旨在鼓励人们为自己做出选择的公益活动。包括美国卫生部和福利部的部长在内的医疗保健官员曾乘坐一辆蓝色的大型巴士在全美巡回推荐这一计划，相关的公司也发布了广告。目前，这一计划建议老年人“听从你认识或者信赖的人的建议”“选择你熟悉的计划”，或者到医疗保健网站上使用自定义的医疗处方药计划查询器。

第六，当病人第一次接受诊断时，保险就开始生效。病人消费到一定的金额后，保险就会停止，直到其支出达到另一个高峰之后，保险又会重新生效。媒体通常将这一保险缺口称为“甜甜圈上的洞”。我们知道，即便我们不提“甜甜圈上的洞”，仅详细地讨论D计划，人们也会觉得头痛不已。可以说，没有哪位经济学家会建议推出这样的保险。

如果符合这些计划要求的人是经济人，那么所有这些设计特点都不会引起问题。“当消费者面对这项任务时，他们的选择应确保这些在市场上已经受到认可的保险和计划能够满足他们的要求，”加利福尼亚大学伯克利分校的经济学家、曾经专门研究过D计划的诺贝尔奖获得者丹尼尔·麦克法登说，“然而，如果有许多人因此而迷惑不解，市场将不会得到它所需要的能够便于展开工作的信号。”正因为要从如此复杂的方案中进行选择，给老年人发送合适信号时会遇到困难也就不足为奇了。

令人困惑的D计划

随着D计划的6个月报名期临近结束，报名人数迎来了新高值。让我们看一下得克萨斯州麦卡伦市的老年人的经历。位于美国与墨西哥边境处的里奥格兰德山谷的麦卡伦有10万人口，人称棕榈之城。虽然这里有

众多跨国公司的生产区，但它仍然是一座贫困的城市，65岁以上的老年居民中大约有1/5的人生活穷困，D计划理所当然要惠及这座城市。

然而，为了得到这一计划所带来的好处，符合条件的居民首先要面对47项处方药计划的选择。“从理性上来讲，这一计划是很不错的，”伊达尔戈–斯塔尔镇医疗社区的前主管E. 琳达·维拉里尔医生说，“但我的病人出现过困惑和骚动，他们对这个计划根本不了解，也不知道如何利用它。”一家药店的合伙人拉米罗·巴雷拉说：“新的医疗救助计划是一项全职工作，我们已经被受益人索取帮助的请求淹没。”麦卡伦的情况并不是唯一的，美国各地的老年人对此都迷惑不解，就连他们的医生和药剂师也是如此。最终，这些人将本来是为了帮助人们选出最适合自己的方案而设立的热线电话都打爆了。全美各地纷纷批评D计划搞得过于复杂，节目《周六夜现场》甚至制作了一段影片来抨击了这一点。该片段承诺，如果老年人能够熟练掌握电脑、iPod和卫星电视的使用，那么这一计划才算得上简洁易行。

小布什总统对此深感不安，但他认为这项计划是值得人们为它去经历一段痛苦的。“我知道，当我们向老年人传递我们的观点时，有些人会产生一些困惑，”他告诉佛罗里达州的老年人说，“我的意思是，到现在为止，这一计划中毕竟还没有太多的选项。然而突然之间，对于已经习惯了一切的人来讲，却冒出了一个小布什，并且随之一起冒出了46个选项。”

老年人如何才能够面对这些选择呢？小布什总统鼓励他们要有耐心，并且到私人机构寻求帮助。“我们鼓励各行各业的人为此提供帮助，”他说，“美国退休者协会要提供帮助；美国有色人种协会要提供帮助；老年人的儿女们要提供帮助；那些以诚信为本的计划要帮助人们做出选择，并且设计出一项符合他们要求的计划。我非常同意一些老年人所说的‘这项计划的选择的确太多了，我不会参加’。但我要提醒大家的是，你们会得到很多的帮助。”

好的出发点是值得肯定的，但是很多人都会意识到，给人们提供46项选择并告诉他们要寻求别人的帮助，这很可能根本算不上什么帮助。拿D计划的例子来讲，许多打算要帮助那些老年人的人自己都不是很明白，就更别提去指导老年人了。这一迷惑会扩展到医疗专业人士，他们也会与他们的病人持相同的观点：目前计划中的选择数量多到足以把所有人搞得头昏脑涨。其他组织（如美国退休者协会）已经决定涉足保险

计划以及计划选择的咨询业务，这看上去显然会造成一种利益冲突。

最终人们发现，使老年人接受一项计划并不是最大的难题。大批受益人的加入使得这一计划最终获得了成功。从2007年1月开始，医疗保健项目中仅有不到10%的受益者（大约400万人）没有药物保险（例如D计划或其他与之相当的私人计划）。一项计划的参与者中很可能有1/4的人身体状况良好，他们根本不需要立即加入这一计划。然而，他们的参与对于D计划的存续至关重要，因为实际上是他们资助了那些有病的老年人。对联邦卫生保健人员来说，自由选择已经实现了，这对于那些像我们一样拒绝认同“一刀切”的人来说也是个好消息。

总体来说，老年人看上去对这一计划持支持态度（因为他们因此得到了大量的政府补贴）。随着新医疗救助法的通过，对这一计划持反对意见的人所占比例持续下降，支持的呼声不断高涨，这充分说明人们是可以快速转变自己的观念的。2005年11月，老年人开始首次尝试着在这40多个选项中做出选择。在当时的一次调查中，被调查的1 800名老年人中有一半人不赞成这项计划，而仅有28%的老年人持赞成态度。至2006年11月，反对的比例下降到34%，而支持的比例上升到42%。当被问及切身感受时，有3/4的人对D计划的看法是“非常”或者“比较”成功。

看到这些，D计划的坚定支持者们会认为，与许多新的计划一样，参与者会经历一个痛苦的受教育过程，但是他们最终会对自己的选择感到满意。绝大多数人认为，他们做出了很好的选择，尽管对自己为什么要做出这一选择的原因尚不清楚。但是，既然他们对自己的选择感到满意，那么必然是有原因的。

当然，学习会使得复杂的选择变得简单。但是我们认为，人们对D计划的了解可谓少之又少。对于刚刚加入这一计划的参与者来说，报名比例很高的部分原因在于大约有2/3的老年人会通过多种方式（比如通过雇主、联合计划、医疗救助、退伍军人事务部、联邦员工保险或者复杂的特别医疗救助高级计划）非常容易地或者自动地参与。广告宣传和媒体报道一定会增加人们对D计划的熟悉程度，但是读过有关统计数字的人不会因此而认为，3 800万名老年人之所以申请了D计划是因为政府让他们这么做的。

然而，还有许多人并没有加入这项计划中，尽管他们应该加入。有400万名美国人没有保险，这是一个很大的数字，有关研究表明，这一

群体主要由刚刚在贫困线之上（也因此不具备申请医疗救助资格）的低学历人群组成。同时，在1　320万名满足获得低收入津贴条件的老年人（多数为低学历的单身者）中有1/4并没有充分利用这一计划。有了津贴之后，该系列的保险实际上是免费的，因此25%的未报名率是非常高的。

即便人们有选择性地参与，众多的选项也会让他们无从下手。自从新的医疗保健法通过以来，老年人总是对媒体记者反映，D计划使人摸不着头脑。在这项计划实施一年之后，只有1/10的人认为此计划运行良好，并不需要做什么改变。又过了一年之后的2006年11月，有73%的老年人认为D计划“过于复杂”，60%的人认为某个组织（或者说政府部门）应当“做大量的工作，从而使老年人得以更加便利地做出选择”。来自医疗界的舆论更为强烈，超过90%的医生和药剂师在此项计划报名期间受到了病人提出的数不胜数的问题的轰炸，他们都认为这一计划过于复杂。

这些反应都说明，如果计划设计得更好一点儿，消费者总体的满意程度会更高。复杂程度是极为关键的问题，但它并不是唯一的问题。实际上，D计划选择体系还存在另外两个同样令人感到困惑的问题。

随机选择的弱点

在引言里，我们讨论了餐饮顾问卡罗琳所面临的选项。这些选项中有一个是将食品任意摆放。我们认为，这一选择是公平且有原则性的，但它有可能导致一些学生养成不健康的饮食习惯。由于这一选项会诱使学生们选取那些仅包含比萨饼、蛋卷以及冰激凌的食谱，所以我们并不认为这是一个好的选项。

但不管怎样，这一选择是政府为600万名最穷困市民量身定制的，它使所有那些没有主动做出选择的人自动拥有了一个默认选项，其费用等于或者低于他们所在地区的一般标准。由于有了计划调整，另外有110万人在2007年拥有了任意选择的权利。缅因州则十分明智地拒绝了这一系统，为的是使4.5万人享受“智能分配”。我们会在后面再谈到缅因州的这一明智之举，现在我们主要来看一下其他49个州的做法。

最贫穷和病情最严重的参与者是那些同时具备医疗保健计划和医疗救助计划资格的人（因此他们被称为“双资格患者”）。这些人中有相当一部分是妇女和非洲裔或拉丁裔的美国人。与其他医疗保健计划的受益人相比，这些双资格患者大都患有糖尿病和中风，并且比前者平均要多服用十几种处方药。这些人中有很多是重度残障人士，他们或有身体残疾，或有智力障碍，并且分布在各个年龄层次。政府并没有明确提到具体有多少双资格患者是自主做出选择的，但是我们所掌握的一些证据说明，他们中很少有人能够自主做出选择。双资格患者可以在任意时间改变计划，然而由于很少有人能够自主选择计划，因此几乎没有人会充分利用这一灵活变更的优势。

对于那些需求与计划不相匹配的倒霉蛋来说，随机分配反而会带来意想不到的伤害。对于那些双资格患者经常服用的药物以及其他法律规定范围内的药物来说，不同的计划其覆盖面也不尽相同，其保险覆盖范围从76%至100%不等。这也就是说，某些双资格患者的默认计划中可能并不包括他们经常用到的药物，因此他们当然可以更换计划。然而，作为社会人，大部分人会维持这一为他们随机分配的初始计划。由此我们不难看出，随机选出的默认计划会影响到人们的健康。在最近一次对双资格患者的调查中，有10%的双资格患者报告说自己的药物治疗有了进展，但又有超过22%的患者报告说，由于执行的新计划有问题，他们临时甚至永久地停止了药物治疗。

对于采取随机分配而不是智能分配的做法，政府官员的理由是病人的处方药是需要变化的。有些病人过去使用的某种处方药在将来未必使用。在医疗保健领域，针对这一问题也一直存在十分激烈的争论。特别是对于那些基于几种药物进行长期治疗的老年患者来讲，上一年药物的使用情况通常能够很好地预示下一年的药物使用情况。这当然比无中生有的计划要好得多。

不看人们的特殊需要便推出计划是一种盲目甚至是不负责任的做法。随机分配的做法也不符合基于市场要求做出计划的原则。在市场中，产品越好，人们越青睐，这是大多数自由市场经济学家的观点。我们并不认为各家汽车制造商应当获得相同的市场份额，我们也不认为人们在选购汽车时是随机购买的。那么我们在选择保险计划时为什么要随机进行呢？

这些因随机分配导致的失误和不当会使我们承受什么样的代价呢？

要找到这一问题的答案，方法之一是看一下有多少人会在第一年之后选择改变计划。（每年11月都会有一段公开报名期，这时候参与者便可以改变自己的初始计划。）然而，由于政府部门并没有公布这方面过多的数据，因此我们对此的了解还远远不够。然而有一点是准确无疑的，那便是在2007年的公开报名期内，大约有240万人（10%的D计划参与者）改变了自己的计划。但是，在这些对计划做出改动的人中间，有110万人属于低收入受益人群，并且其中大部分人是受到了政府单方面鼓励的影响，因为这样他们便不必支付涨价的保险费了。（我们认为，如果把全部保险参与者都计算在内，那么主动改变计划的人所占的比例会更低。）

关于人们变更初始计划比例较低的现象有两种解释。第一种解释是原计划得到了支持者的青睐，这种解释在我们研究经济人时可能是正确的，那便是一切都运行正常——种类多样的计划能够应对各种健康状况，老年人所选出的计划是适合自己情况的最佳选择。第二种解释更适合社会人，即惰性和安于现状使得人们不愿意改变计划。面对这两种解释，我们如何才能判断出哪一种更好呢？一种方法是将那些自主选择计划的参与者与那些随机选择计划的参与者进行一番比较。对于后者来讲，我们很难认为他们第一次的选择是最好的。我们还发现，两者改变计划的比例都很低，这说明第二种解释是正确的。大多数的参与者似乎都已经发现，为了改变计划而做出如此多的努力（花费时间和精力选出最好的计划）是不值得的。

那么，到底值不值得付出这样的努力呢？答案要取决于计划的多样化程度以及不同药物组合的成本高低。让我们来看一下一项关于美国三个地区基本计划（贫穷受益人默认选择的那一类）中药物价格的对比研究。研究结果显示，当参与个体选择最低成本、最适合自己情况的基本处方药计划时，每个月每种药能够节省5～50美元。除了对单种药物的对比之外，这项研究还将很快对整个方案做出对比研究，我们相信这些研究也将证实其他学术团体的发现。克林的研究小组估计，最低成本的计划每年将比随机分配的计划省下大约700美元。主动选择正确的计划而不是随机分配的计划会为老年人和政府部门省下很多钱。如果每个人都面临几百美元的得失，那么他们中便会有许多人认为花费一两个小时努力去选出最佳方案是一件非常值得做的事情（这正如多花一点儿时间选择一台新洗衣机或者新高尔夫球杆）。

不幸的是，仅仅花费一两个小时是不能完成这项工作的。人们帮助自己选择计划的主要工具是医疗保健网站。“它会帮助人们做出非常好的决定，”联邦医疗保健办公室的一名负责人说，“它会通过多种方式使人们找到一种处方药计划。”但是，过度依赖网络也会产生一个明显的问题：大部分老年人都不上网（更不用说登录医疗保健的网站了），即便是那些上网的老年人，他们的操作也并不熟练（但这一情况今后会慢慢改进）。大部分老年人都是通过保险公司、政府部门以及诸如美国退休者协会等组织所发的邮寄品中被动地获得有关D计划的信息的，这些邮寄品很少包括个性化的信息。因此，互联网才是最好的渠道。那么，谁应当承担起搜集互联网中此类信息的工作呢？当然是老年人的那些成年子女们。

我们的朋友凯蒂·梅里尔是位经济学家，她主要研究医疗保健方面的课题，并且担当起为自己的父母选择医疗保健计划的任务。她发现，即便是像她这样的专家，选择一项医疗保健计划也要花费几个小时的时间。通过一份凯蒂母亲的服药表单，我们看得出，选出一项计划是一件多么痛苦的事情。塞勒也访问了医疗保健D计划的网站，并决定试一试自己的运气。这简直是一场噩梦！仅举一例：网站没有拼写程序。如果你打的是“Zanax”而不是“Xanax”[注]，你就不会得到任何提示和帮助（这一点比不上谷歌等网站）。这之所以会成为一个问题，是因为药品名称通常是由一连串随机的字母组成，因此我们在输入时经常会出现拼写错误，要拼对所有药品的名称是件很难的事情。同时，你还必须要了解药品的规格（比如25毫克）和服用方法。网站会假定你选择的是一种非专利药品，并向你提供名牌药品的选项。但是，许多人在选择专利药时输入的是药品的商品名，这便需要对每种药品的选择都小心翼翼。一旦用户输入所有有关数据，网站会给出三种计划的建议，并附带年成本估计。（对现代技术怀有恐惧症的老年人可以通过拨打热线电话1–800–63342273，然后选择“医疗保险”一项，请客户服务代表为他们提供三种计划的建议和价格。但是，对于为什么会选择这些计划，他们不会给出解释。）

最终，在对精神疗法有一定研究的凯蒂的帮助之下，塞勒得到了一组计划建议，尽管这组建议与凯蒂本人得出的结果不同。然而，由于塞

勒已经接近医疗保健计划的限定年龄，他觉得比自己年轻的人在处理这件事情上会更加容易一些，因此我们请来了一名刚毕业的助理研究员进行了尝试。这名助理研究员年轻且有耐心，然而他得出的结果与前面的结果大不相同。后来，我们又让我们团队中一名最年轻最聪明的实习生来做这项工作。尽管在她看来，有很多事情都简单得不得了，但这次她也被搞蒙了。最后，在面对相同数据的情况下，我们的团队中没有哪两个人得到的结论（成本估计值和推荐的选用计划）是完全相同的。注

面对这一结果，我们有些难以接受。然而，事实证明，即便是4个经济人，他们的行为也很难取得一致。我们之所以会得出不同的成本估价，是因为处方药计划总是不停地在更新药品的价格。也就是说，今天最便宜的方案到了明天可能就成了最昂贵的了。实际上，消费者协会已经在5个大州对药价变动进行了跟踪，结果发现药价每个月都在变化。有时候药价波动是几美元，而有时候会更高。在225项计划中有超过40%的计划的波动幅度超过5%，相当于每年波动数百美元。频繁的价格波动是社会人需要逾越的另一个障碍。根据我们的经验，对于那些事先不知道这些波动的人来讲，突然意识到这一点是一件很残酷的事情。

选择方案怎样才能满足每个人的特殊要求？

处方药计划的选择是一件什么样的工作呢？做出一个合适的选择是否是一件困难的事情呢？答案是：这的确很难。为了便于说明，我们姑且不管人们做出的决定是关于参加医疗保健D计划、某项单独的处方药计划，还是医疗保健高级计划。假如你与其他参与者选择同一个单独的计划，你需要对各个计划在15个主要方面进行对比。

当然，医疗保健网会尽力帮助那些老年人基于这些方面的选择制订属于他们自己的计划。但是，我们已经说过，人们在使用这些网站时会感到非常痛苦。即便你浏览到最后一页，并且看到了三种价格最低的方案，你仍然很难松一口气。从网站上，你无法看出自己在目前的状况下是否会预先得到授权，也无法看到特殊药品的数量限制。这些信息只有在你申请某项计划并为此填写有关的特别处方时才会显示。

要判定老年人的选择是否合适，需要了解他们的健康状况和他们所选计划的情况。考虑到个人隐私问题，政府部门没有提供这些信息。政

府认为老年人能够做出最好的选择，但是我们却不这样认为。好的选择应该能够满足人们的特殊要求。经济学家丹尼尔·麦克法登和他的研究小组已经开始了一项实验，试图弄清楚老年人是如何做出好（或差）的选择的。

麦克法登的研究小组给了老年人喘息的机会，这一小组致力于帮助老年人做出良好的选择。老年人不必担心药房网络和预先授权，他们面对的仅仅是4项选择。为了更加方便人们的选择，每个人不同的经济情况也不在考虑范围之内，所提供的4项计划价格相等，不同之处仅在于随药物涨价所采取的不同保护级别。

即便在这一简单的环境（4项选择）中，仍有很多老年人做出了糟糕的选择，原因是他们不能将自己的选择与实际健康状况、处方用途以及对待风险的态度结合起来。总体来讲，有近2/3的参与者不能选出费用最低的方案。

助推的可行性

作为自由主义的温和专制主义者，我们支持布什政府坚持在D计划中自由选择的主张。而关于其他人对是否支持单一付款人计划进行的争论，我们不去管它。然而，像任何一个有多种选项的计划一样，改进我们的选择体系将发挥更大的作用。

智能分配

随机默认计划分配是一个糟糕的想法。如果一个经济窘迫的人被分配到一个糟糕的计划，那么他的药费便很可能会上升，或者他会决定停止服用某种昂贵的药品。这在短时间内会为政府节省一部分钱，然而长期来看成本却非常高，特别是对于类似糖尿病这样的疾病，因为身患这类疾病的人如果不按计划服药，则会导致许多并发症。如果在政府令人们采取某一计划的同时，另外一种能够覆盖病人全部药品的计划的成本却降低了15%，那么政府的支出也会因此而增加。

智能分配的优化设计

对此，最现成的做法就是取消随机分配而支持智能分配。我们

已经注意到，在针对双资格患者的处方药计划安置方面，缅因州是唯一一个使用智能分配系统的州。根据一份政府问责署的报告，随机分配“对缅因州许多双资格患者来说一点儿也不合适”。在随机分配的情况下，计划能够完全覆盖自己最近用过的药品范围的受益人仅占1/3，有1/4的受益人最近用药范围的比例不足计划覆盖药品范围的60%。

在缅因州，为了使每一名有资格的参与者都有合适的计划，人们基于3个月的处方使用历史数据对10种达到州标准的计划进行了评估。对于那些参加的计划覆盖自己所需药品的范围不到80%的参与者，缅因州对其自动进行了转换（参与者保留拒绝重新分配的选择权利）。另外还有一些参与者收到了来信，他们得知还有更好的计划，与州政府官员联系会获得更多的信息。智能分配使得超过一万名参与者做出了改变，占全部双资格患者的22%，并产生了良好的效果。尽管一开始由于数据的不完整和技术缺陷而发生了一些问题，但现在缅因州政府声称，每一名双资格患者所参与的计划覆盖患者所需药品的范围都有90%～100%。

对智能分配感兴趣的并不仅是缅因州。2005年，两大领先药学组织（全美连锁药店协会和全美药剂师联合社团）联手计划在佛罗里达州坦帕市成立了一家卫生保健信息技术公司，公司旨在开发与计划选择相适应的软件。两大组织向联邦政府的推荐得到了来自政府礼貌又冷静的反馈。（也许这一计划的建议者应当称其为“智能设计”。）由于来自华盛顿方面的怀疑和保险公司的法律挑战，智能分配目前仅被应用于缅因州的双资格患者。对其他州来讲，我们也应当通过类似的方法予以鼓励。更为重要的是，约束随机分配的有关法律也应当被修改。

RECAP在医疗保健网站的妙用

如果我们的RECAP系统能够在医疗保健计划中得到应用，那么老年人将获得极大的帮助。相对来讲，RECAP还能够使医疗保健网站的操作变得简单。

下面是RECAP的工作方式。每年在报名时间开始之前，保险公司都会向老年人发放一份关于上一年度服用的所有药品以及所有相关费用的详细清单。同时，保险公司还必须向每一位报名的人提供一份关于定价情况的电子版总体情况说明。这一信息在互联网上便可以查到，因此它可以被植入到医疗保健网站以及一些价格对比的程序中。实际上，这些

程序目前可以很方便地由第三方提供。这一信息的目的是避免老年人安于现状，并且通过使处方药成本最大程度公开化来鼓励人们在购买药品时多进行对比。对大多数老年人来讲，拖延会带来很大的开支，因此即便对于非参与者也可以进行类似的助推。有关的价格可以发送给那些延迟报名的老年人，由此他们就可以对目前流行计划的开支有一个清晰的了解。这一做法的目的之一便是使老年人对拖延带来的损失有一个清醒的认识。

我们相信，这一领域与其他领域一样，提供RECAP报告的要求会使得私人公司能够提供最好的服务，参与者通过输入自己的数据便能选出最好的计划。实际上，一家位于马萨诸塞州的名为艾颇霖系统的公司早已经开发出了一套在线处方药计划辅助工具，这一套工具以政府网站的形式出现，对用户更加友好。之前的老版本尚需要向人们提问以帮助他们更好地决策。同时，该公司还加入了制药连锁机构CVS，从而获得RECAP报告中的使用信息。如果能建立起一套RECAP规则，那么不管人们在哪里得到处方，该公司都将得到有关的使用信息。

RECAP信息还可以被用于改进智能分配程序。某研究小组获得的一些初步证据证明，RECAP的助推富有成效。一项对威斯康星州受益人的研究发现，如果人们将现有计划变更为最低成本计划，并且这一新计划仍能够满足人们对药品的需求，那么平均每人每年便可以节省大约500美元。为了弄清楚人们是否能够通过适度的助推而充分利用节省下来的费用，研究人员向随机抽样的参与者邮寄了一封信（这些参与者都愿意与人们分享自己的用药历史）。这封信对他们现有计划（最便宜的可比计划）的成本做了解释，并告诉他们如果改变现有计划会节省下的费用。与此不同的是，另外一组随机抽样的参与者收到的是关于D计划的一般情况说明手册。两种邮寄品都包含了医疗保健计划查询的网站地址以及关于这一查询的使用指南。相比之下，信件似乎能够使更多的人选择低成本的计划。收到信件的老年人中有27%的人改变了自己的计划，比收到手册的人的比例高出10%。收到信件后选择最低成本计划的人数是收到手册后选择最低成本计划的人数的3倍（尽管总体上这一百分比仅为不到10%）。这些结果与其他一些研究结果相似，它们都清晰地显示出人们在选择计划时会出现错误，而一些简单明了的信息则会降低人们出错的概率。

人们从D计划中所取得的经验类似于瑞典社会保障改革的经验。在

复杂的情况下，要创建一项好的政策，仅将选项多样化是不够的。选项越多，情况就越复杂，所以选择体系便越发显得重要。为了做出用户友好的设计，选择设计者需要知道如何去帮助社会人。软件和建筑工程师坚信一个理念：越简单越好。如果一座建筑的功能性要通过复杂性才能实现，那么最好的办法莫过于设置许多标志，从而为人们在建筑内的活动指引方向。由此可见，选择设计者的确需要考虑这些事情。

---

1. 一般情况下，独立计划购买人是那些已经通过传统的医疗救助、养老计划或者私人雇主单独拥有了医疗保险的个体。联合计划是一系列由私人组织（比如美国健康维护组织、优先提供者组织以及私人服务费用计划等）运作的特殊计划，适用于已经报名参加了医疗保险高级计划的人，比传统的医疗救助计划能够提供更多的好处，但会限制医生们的选择。
2. Xanax的中文译名为赞安诺，是一种镇静剂，有减轻紧张、焦虑和帮助睡眠的效果。——编者注
3. 凯蒂告诉我们说，我们对此不应当感到难过。她曾经让一组专家为自己的母亲选择方案，结果得出的答案也是五花八门。

第11章
如何促进器官捐献？

世界上第一例成功的器官移植手术是在1954年进行的，当时一名男子为自己的孪生兄弟捐了一个肾。8年后，人类第一次将一名死者的肾成功移植到患者身上。

1988年以来，有超过36万个器官被移植，其中接近80%的器官来自死者的捐献。然而，目前器官捐献数量仍远远低于实际需求的数量。从2006年1月开始，有超过9万名美国人迫切需要进行器官移植，其中大部分人需要的器官是肾脏。大约60%的人在等待中痛苦地死去，同时等待器官捐献的人数仍在以每年12%的速度增长。注这是一个目前被人们广为议论的重要话题，如果要详细展开论述，足足可以写一本书。在此，我们仅就器官捐献的选择体系进行简单的评论。我们认为，通过某些简单的干预手段每年可以拯救数以千计的生命，并且这样做并不会对纳税人造成新的负担。

器官捐献的主要来源是那些在医学上被宣布“脑死亡”的病人。所谓“脑死亡”是说病人的大脑遭受了不可治愈的伤害，病人的生命完全靠人工呼吸器维持。在美国，每年大约新增1.2万~1.5万名“脑死亡”病人，但仅有不到一半的病人最终成为器官捐献者。由于每名器官捐献者可以捐献三个器官，因此这意味着每1 000名器官捐献者能够拯救3 000人的生命。增加器官捐献数量所面临的主要障碍是得到捐献者家属的同意。事实证明，好的默认规则能够增加人们捐献器官的数量，从而拯救更多人的生命。让我们来看一下可行的方法。

“明确同意”

在美国，大多数的州都在实施一种叫作“明确同意”的规则。这一规则规定，人们必须通过一些具体的步骤表明他们希望成为器官捐献者。但你经常会看到，许多愿意捐献器官的人无法采取必要的措施去实现愿望。谢尔登·库尔茨和迈克尔·萨克斯针对艾奥瓦州居民的一项研究证明了

这一点："97%的被调查者都表示支持器官移植。有相当一部分人说，他们愿意捐出自己甚至是自己孩子的器官（一旦他们遭遇不幸，便会成为器官捐献者的潜在人群）。"然而，人们虽然表示自己愿意捐献器官，但他们往往未能付诸行动。"在那些表达意愿的人中，仅有43%的人在自己的驾照上做了标记；在那些明确表示自己愿意捐献器官的人中，仅有64%的人在自己的驾照上做了标记，其中仅有36%的人在器官捐献卡上签下了自己的名字。"

简而言之，注册成为一名器官捐献者的具体过程似乎会阻止有意捐献器官的人进行注册。但是，许多不能注册为器官捐献者的美国人仍表示自己愿意成为器官捐献者。像在其他领域一样，默认规则会起到很大的作用，惰性也会产生很大的影响，而选择体系的改进可以确保医疗机构获得更多的器官，这样不但能够拯救人们的生命，也符合潜在器官捐献者的愿望。

强制切除器官可行吗？

摘取"脑死亡"病人的器官的最为激进的一种方式是强制切除，这已经超过了默认规则的范畴。在这种状况下，死者或者无治愈希望的病人的器官归州政府所有，州政府可以在不征得任何人同意的情况下摘取他们的器官。尽管这听上去有些匪夷所思，但强制切除的做法并不是无法实现。从理论上来讲，这样做还可以拯救更多的生命。只要是热爱生命的人，都会支持这一做法。

尽管目前这一做法还没有在任何一个州推广开来，但许多州的确已经在角膜移植方面开始尝试了这一规定，从而帮助盲人恢复视力。一些州已经允许验尸员在不经过任何人同意的情况下取下死者的角膜。而这些州的角膜移植手术的数量的确也大大增加。比如在佐治亚州，强制切除使得角膜移植手术的数量从1978年的25例激增为1984年的1 000多例。毫无疑问，强制切除肾手术的推广能够避免大量过早死亡案例的发生。然而，许多人却反对通过立法的形式允许政府在未经人们事先同意的情况下便取走死者的器官。这一做法违背了大众所能接受的一般原则，即个人应当对自己肢体器官的处置和使用享有最终的决定权。

推定同意能解决所有问题吗？

符合大众思维习惯的做法叫作“推定同意”。推定同意保留自由选择的权利，但是又与明确同意不同，因为推定同意改变了默认规则。在这一政策之下，所有人都可以被推定为愿意捐出自己的器官，但同时他们也有机会，可以方便地将自己不愿捐献器官的意愿登记下来。在此我们要强调“方便”一词，因为注册者越难于拒绝捐献器官，实施这一政策的自由度便越小。我们可以回忆一下，自由主义的温和专制主义者希望以低成本甚至是零成本实现人们的自主意愿。尽管推定同意在某种程度上与明确同意正好相反，但它们两者之间存在关键的相似点，即那些不同意默认选项的人在退出时必须要注册登记。

为了便于说明，让我们假设明确同意和推定同意可以通过“一次点击”完成。我们可以想象，州政府可以通过电子邮件与每一名市民（包括年轻人的父母）取得联系，并要求他们进行登记。对经济人来说，这两种方式会产生完全相同的结果。由于登记的成本微乎其微，每个人都会选择用鼠标点击他们同意的选项。然而对于社会人来说，即便是点击一次鼠标，默认选项也会在很大程度上影响他们。

默认选项的奇特效果

实际上，我们的确生活在一个由社会人组成的世界中。埃里克·约翰逊和丹·戈尔茨坦进行的一项重要的实验使我们又一次认识到了默认选项是如何影响人们的选择的。在一次在线调查中，研究人员向人们提问：在不同的情况下，他们是否愿意捐献自己的器官。第一种方式是，在明确同意的条件下，参与调查的人被告知假设他们刚刚搬进了另外一个州，这个州给出的默认选项是不做器官捐献者，并且他们可以选择确认或者改变这一状况。第二种方式是，在推定同意的条件下，措辞相同，只是默认选项变成了做器官捐献者。第三种方式是，在一个中立的条件下，并没有提到默认选项，被调查者只是被要求在所有选项中做出选择。在所有三种条件下，人们都只需要点击一下鼠标便可以完成选择。

你可以预料到，默认选项的设置方式的确会产生极大的影响。当人们必须点击鼠标选择参与才能成为一名器官捐献者时，只有42%的人这样做了；当人们必须要主动退出才能放弃成为器官捐献者时，有82%的人同意成为器官捐献者；令人惊讶的是，在中立的

条件下，有79%的人（这与第二种方式下的人数相近）同意成为器官捐献者。

尽管美国绝大多数州都使用明确同意的方式，然而欧洲的许多国家已经开始实施推定同意的规定（尽管人们拒绝选项的成本各不相同，但各种情况都远不止点击一下鼠标那么简单）。通过将采用推定同意的国家与采用明确同意的国家进行对比，约翰逊和戈尔茨坦对这一规定的效果进行了分析。结果证明，推定同意的方案对同意率的影响是巨大的。为了弄清楚默认规则的影响力，让我们来看一下奥地利和德国这两个捐献器官同意率差别很大的国家。德国采用的是鼓励参与系统，结果仅有12%的人同意，而在奥地利几乎人人（99%）都同意。

现实中的复杂情况

目前看来，推定同意的效果非常好，但我们必须强调的是，这一方式并不能解决所有问题。想要成功地将死者捐献的器官移植到需要这一器官的患者身上，需要一套完整的体系。目前，西班牙在这一体系的建设方面处于世界领先地位，在每100万名国民中，其器官捐献者达到了35名，大大高于美国的比例——每100万名国民中有20名器官捐献者。然而，美国的这一比例比许多实行推定同意原则的国家都高，因为美国医疗系统能够快速为器官接收者联系上器官捐献者——快速交付所捐献的器官，并成功进行移植手术。因此，默认同意规则并不是成功救助患者的唯一关键点。然而，经济学家阿巴蒂和盖伊的统计分析发现，在其他条件不变的情况下，从明确同意到推定同意的转变会使一个国家国民的器官捐献比例提高大约16%。约翰逊和戈尔茨坦也得到了类似的结果。不管具体数字如何，这都说明这一转变确实能使每年多拯救数千人的生命。

评估改变默认规则的确切效果是非常困难的，原因是不同国家实施规定的方式也不同。从严格意义上讲，法国是一个实行推定同意原则的国家，但是医生们经常会询问器官捐献者的家属以征得他们的同意，并且他们通常会尊重家庭成员的意见。这一做法模糊了推定同意和明确同意的界限。

然而，默认法则的确会起作用。在美国，如果不能亲眼见到器官捐献卡，家庭成员有一半的可能性会拒绝器官捐献的要求。这一比例在推行推定同意规则的国家要低得多，即便没有关于捐献者意愿的记录。这一比例在西班牙大约为20%，在法国大约为30%。正如一篇报告中所写："当死者的沉默被认为是其决定捐献自己的器官时，死者的亲属会有各种各样的反应；而当死者的沉默被认为是其决定不捐献自己的器官时，死者亲属的反应则相对比较一致。推定同意系统使得器官采购组织和医院职员将家庭更多地看作'捐献者'，而不是'非捐献者'。这一方法可使家庭更容易同意器官捐献。"

强制选择

尽管说推定同意对提高器官捐献的比例是一种极为有效的方式，但它在政治上却不容易获得认可。对于这样极为敏感的事情，很多人会对"推定同意"方案持反对态度。我们不能确定这些人的反对是否有道理，但是在这一领域，被迫选择或者强制选择对人们都有很强的吸引力。

在美国许多州，强制选择可以通过附加的驾照登记得以实施。在强制选择之下，更新驾照时需要在驾照上"是否愿意捐献器官"的声明前打钩进行选择。如果你没有做出任何选择，驾照便无法进行更新。选项可以包括"是的，我愿意捐献"和"不，我不愿意捐献"两项。一个有意思的问题是，州政府是否应当加上"不确定"或者"我不知道"的选项。如果的确有这样的选项，那么这一方式算不上是强制选择，充其量只能是"如果你愿意，它就是一种强制选择"。在其他领域的实验证明，如果人们面临的选择中有一项是延期再做决定，那么他们通常会选择这一项。

我们认为，强制选择虽然不如推定同意产生的捐献者多，然而强制选择仍然在很大程度上促进了人们的器官捐献，并因此拯救了许多人的生命。看上去，相对于那些无法说"我不愿意捐献"的亲人，家庭成员更尊重主动说"我愿意捐献"的亲人的愿望。

利用互联网的能量

我们认为，美国各州政府应当好好考虑一下推定同意或者强制选择的做法，因为两种做法都能在保持自由的前提下拯救许多人的生命。然而，即便是在明确同意的体系之下，州政府也能通过一些简单的做法获得不错的效果。比如，伊利诺伊州的计划便显示出对选择体系的出色认识。

网页注册的巨大能量

这一计划的关键是伊利诺伊州于2006年开始实施的第一人称同意注册登记制度，截至写作本书的时候，它已经吸引了超过230万名注册器官捐献者。这一注册登记制度的核心特点是，如果本人同意捐献，则不再需要捐献者家属的同意。这一点十分重要，因为在伊利诺伊州，在驾照背面签字表明愿意捐献器官并不构成法律上的完全同意，家属仍可以推翻签字人的意愿。在伊利诺伊州这一旧的体系之下，唯一变通的做法是呈报一张签字的器官捐献卡，或者呈报一份由两名见证人签字的文件。而第一人称同意注册则允许人们在线登记，这大大降低了同意的成本。

我们认为，使用网页吸引器官捐献者是很好的助推案例。第一，州政府会强调整个问题（有9.7万人在排队等候器官）的重要性，然后再去解决问题。第二，社会规范会直接发挥其社会影响力，如公开以下数据："伊利诺伊州有87%的成年人认为，注册登记为一名器官捐献者是一件值得做的事情，并有60%的成年人最终完成了登记。"我们应当记住，人们喜欢做大多数人认为正确的事情，人们同样喜欢做大多数人正在做的事情。目前，州政府正在努力将社会规范纳入治病救人体系中，但不是通过强制的做法。第三，人们可以通过与MySpace（一个社交网站）的链接表明自己是有责任心的公民。在目前提倡环保的趋势下，人们经常会做自己认为正确的事情，原因是他们知道，其他人也会看到他们在做的事情。器官捐献也可能是这样。

的确，互联网能够拯救许多人的生命。伊利诺伊州的做法为其他州树立了一个好榜样。

---

1. 当然，对于这一问题，经济学家们有一种简单的解决方法，那就是允许人体器官市场的存在。尽管这一想法有十分明显的优点，但它却很难实行。在此，我们不讨论这一问题。如果你想要对人体器官市场化有所了解，请见贝克尔和伊莱亚斯的作品。尽管这一市场目前从政治方面来看尚不可行，但似乎易货交易看上去更能被人们所接受。假如

我们每人都需要一个肾，并且每人都有一个愿意捐肾但血型不匹配（肾的移植手术要求血型必须是匹配的）的兄弟姐妹，即桑斯坦妹妹的血型与塞勒匹配并且塞勒弟弟的血型与桑斯坦匹配，那么他们两家便可以做一次交易。目前，许多器官移植前期工作都是为了找到这样的配型，这要用到我们下面将要讨论的关于择校的技巧。这里会产生一个问题：为什么社会可以接受桑斯坦和塞勒两家进行的这样一场以肾换肾的交易，却不能接受桑斯坦用一辆汽车换取塞勒弟弟的肾？

第12章
如何拯救我们的星球？

最近几十年，世界各国政府一直在采取各项措施保护环境。考虑到空气和水污染、农药和有毒化学品的使用以及珍稀物种的灭绝，政府已经调动了多方面的力量去改善人们的健康状况，并降低人类的行为对野生动物和原始区域的危害。政府的许多做法卓有成效，它们致力于降低空气污染的努力已经避免了几十万人过早死亡和几百万人致病。然而，政府的许多努力实际上都是枉费心力，其中一些政府意在解决问题的办法甚至还使问题恶化。比如，对新空气污染源的过度控制会延长旧污染源的污染时间，这使得至少在短期内会加重空气污染的程度。

最近几年，人们的注意力转移到了世界环境问题上，包括臭氧层的破坏。目前，关于臭氧层破坏的问题已经达成了一系列的国际协议，这些协议在禁止使用破坏臭氧层化学物质方面取得了成效。然而，公众的注意力都集中在气候变化上，但目前对于气候变化还没有行之有效的国际协议，对此我们在这里也要说几点。助推和选择体系的改进能够降低温室气体排放量吗？的确如此。下面我们将叙述几种较有可行性的办法。

在多数时间里，即便不使用助推，政府在保护环境及控制污染给健康带来伤害等方面做的就不错，而它们的做法也并不是自由主义的。在这方面，选择自由并不是指导性的原则。一般情况下，规则制定者已经选好了几类命令和控制规则，这样他们完全可以拒绝自由选择和市场，严格控制人们在实现环保目标过程中的行为。命令和控制规则有时候会包含在政府行政法令里面，通过法令法规，政府可以有效地对其所推崇的环境友好技术提出要求，车用催化转化器便是其中的一个例子。

更为常见的情况是，政府官员并不对技术方面做详细规定，只是制定总体的减排目标。比如，他们可能会要求，10年之内所有新生产的汽车一氧化物平均排放量必须较当前降低90%，或者电厂的二氧化硫排放量不得超过某个值。政府也可能会制定国家空气环境质量标准，要求地方政府必须在某一天之前达到这一标准，并且不得在今后超过这一标准（特殊情况也许除外）。

在美国，国家对于主要污染源头的排放限制已经成为一种制度。这些限制有时候十分有效，1970年以来，美国的空气质量有了很大提高。然而，从哲学角度来讲，这些限制看上去似乎与苏联实行的“5年计划”有些相似；华盛顿的政府机构也宣称，有数百万人必须改变他们在未来5年的做法。有时候人们的确会改变自己的做法，但有时候他们却不会，或者说改变所要付出的代价非常高，那时政府机构将不得不另找出路。如果最终目标是为了保护环境，那么好的选择体系是否有所帮助呢？

我们清醒地意识到，轻微的助推对于改善环境问题也许根本不够，这就像妄想用老鼠夹去捕捉狮子。我们的空气和水源已变得无比肮脏，有关分析表明，这是环境污染者对呼吸者和饮水者所施加的“外部效应”。即便是自由主义者也会认为，当这些外部伤害存在时，市场通过自身能力是无法取得理想效果的。对于我们施加给环境的伤害，污染制造者（我们所有人都是）并不会全部买单；对于那些环境污染的受害者（也是我们所有人），他们通常缺乏一种与污染制造者有效磋商并使其改正行为的做法。支持自由选择的人都知道，当“交易成本”（达成自愿协议消耗的成本）很高时，政府干预将不可避免。如果人们不能达成自愿协议，多数自由主义者会认为，政府必须实施干预。

将环境看作是全球选择体系（在这一体系中，所有决定都由消费者、大公司和政府部门等各类体系的成员做出）作用的结果有助于帮助人们思考。在这一体系中，市场扮演了十分重要的角色。尽管市场存在许多好处，但它必须面对引发环境问题的两大因素。第一个因素是没有适当的激励机制。如果你在明年由于自己的消费选择而做出极不环保的行为，那么你很可能不必为自己的行为给环境所造成的伤害付出代价，这便是人们常说的“公地悲剧”。奶农之所以愿意多养奶牛，是因为他们有行动的动机——多养奶牛在降低成本的同时会获得更多的利润，但实际上，大量的奶牛会毁掉牧场。奶农们应当想办法避免这一悲剧的发生，也许他们应当通过协议的方式限制饲养奶牛的数量。渔业方面也存在同样的问题。

第二个因素是人们无法看到自身行为对环境造成的伤害。你可能并未意识到，你在使用能源的同时也造成了空气污染。即便你知道使用能源与空气污染之间的关系，你的行为也很难有所改变。那些连续好几个星期开着空调的人可能不会去想这样做对个人和社会所造成的影响。为

此，下面我们将从选择体系的两大方面（动机和反馈）对环保问题进行讨论。

如何寻找更好的环保动机？

当人们没有好的动机去限制自身的不良行为时，政府应当尽力为人们寻找这些动机。在环境保护方面，人们已经提出了两大建议。第一个建议是对那些污染环境者课以重税或者处以罚金。比如，在针对气候变化方面，许多环保主义者和经济学家都赞成对温室气体排放收税。第二个建议叫作总量管制与交易制度。在这一制度下，那些制造污染的单位获得（或者购买）排放一定数量污染的“权限”，然后便可以上市交易这一权限。多数专家认为这一基于动机的制度应当取代现行的命令和控制制度，我们也同意专家的这一看法。基于动机的做法不但效率很高，并且促进了人们的自由选择。

我们承认，这只是大多数经济学家的看法，但这一点并不能成为反对这一看法的理由（我们下面会进行行为学上的解释，这一解释说明了经济行为的主体是社会人）。同时，我们还认为，这一基本方法是与自由主义的温和专制主义相匹配的，因为人们可以通过降低污染从而减免纳税。与命令和控制体系相比，经济动机包含一种强烈的自由主义因素。当人们被告知“只要你为自己的行为所造成的社会伤害负责，你便可以继续你的行为”时，其体现出来的自由的力量要比“你必须严格按照政府的规章制度办事”大得多。很多公司都希望将严格的政府规章制度更换为总量管制和交易制度，因为后者会使人们拥有更多的自由，并且其成本也更低。如果污染制造者增强了其活动能力并因此而提高了污染排放程度，他们不一定会遭到封杀，因为他们可以从自由市场上购买限额。正因为如此，考虑到政府将会对温室气体进行管制，美国的公司始终对限额和交易制度持支持态度。如果郑重对待气候变化这一问题，那么我们最终采取的策略将是基于动机而不是命令和控制。

一般情况下，解决污染问题最好的方法是对那些污染制造者征税，污染制造者也会因为市场对成本的增加而做出反应，从而使得对环境有害的产品价格上升，最终导致消费数量的下降。当然，没有人愿意交税。但是，举个例子说，提高燃油税最终将会使人们更多地去购买省油的汽车、少开车，或者同时采取两种措施。其结果是，导致全球变暖的

二氧化碳的排放量将下降。同时，燃油税的增加使汽车制造商有足够的动力去开发新技术，以满足人们对节能型汽车的需求。

还有一种限额和交易制度在宗旨和做法上与此类似。在对待环境污染方面，如果能够将污染程度降低到规定水平以下，那么多余的“排放权限”便可以进行市场交易从而获得金钱收益。这一制度不但创造出了基于市场的对控制污染不利的动机，同时还创造出了基于市场的对控制污染有利的动机。同时，在污染控制方面，这一制度使得技术革新能够享受到奖励而不是因此增加成本，同时，这一做法是在私人市场的帮助之下完成的。事实证明，基于市场原则的交易制度已经在国际上越来越受欢迎。旨在控制温室气体排放的《京都议定书》中便有一套交易办法，专门为降低控制气体排放的成本而制定的。这些基于动机的制度并不总是会得到政治上的支持，我们认为，原因之一是这些制度中治理环境的成本十分透明。宣布一个新的燃料效率标准会让人误以为它是“免费”的，而征收碳税则会使人感觉它价格昂贵，尽管实际上征收碳税能够以更低的成本达到同样的目的。为了使得这些政治提议获得通过，其中一项解决措施是使用心理账户。比如，征收碳税可以与降低个人所得税、增加社会保障和医疗保健补助或者健康保险条件结合使用。限额和交易体系中的污染“权限”也可以拍卖。这一成本与利益相结合的方式有可能会帮助药品价格更容易地降下来。

美国环保政策史上最成功的案例之一

在美国，关于经济动机的一个最典型的例子是1990年颁布的《清洁空气法案》的修正案。由于总统乔治·W．布什的坚持以及共和党与民主党两党的支持，这一法案在酸沉降（“酸雨”）控制方面采用了排放交易制度。多数美国公司都欣然接受了这一制度，因为交易排放权限会降低成本。在这一制度中，国会做出了对产生酸性物质污染物的“封顶”或者“限额”（总排放水平）的特别规定。规定明确允许污染者进行限额交易。由于降低污染便意味着多收获资金，因此环保行为的强大动机就这样建立起来了。

酸沉降项目已向世人证明了它的巨大成功。这一项目的实施近乎完美。该项目促进了许多交易的发生，一个高效的市场也如人们预料的那样形成了。自从这一项目启动以来，由于措施得力，煤炭的运费大大降低，“限额”交易量越来越少，这些都证明了它的成功之处。与命令和控制制度比起来，这一交易制度预计在第一个5年内平

均每年节约3.57亿美元，在最初的20年内平均每年节约22.80亿美元，总节约金额将超过200亿美元。

酸沉降项目的确可以说是美国环保政策史上最成功的案例之一。由于项目成本大大低于初始预算，所以成本效益比非常好，以8.70亿美元的执行成本换来了大约120亿~780亿美元的年收益，还避免了近1万人过早死亡以及超过1.45万人患慢性支气管炎的风险。

我们有理由相信，国会将依赖征收碳税或者更可能依赖于“酸沉降模式”，通过经济激励机制降低温室气体的总排放量。的确，人们对于创建一个对温室气体排放施加限额的市场给予了极大关注。这一制度最主要的优势在于能使公司自愿去降低自己的排放量，特别是在贫穷的国家，那里的公司的确需要这样的排放许可，它们也许愿意用这样一种排放许可换得现金收益。

如何改善信息反馈质量？

尽管我们认为，处理环保问题最重要的一点是要调整成本（即我们所说的“培育动机”），但我们也看到这一点很难获得政治上的认可。一方面是选举人抱怨油价偏高，而另一方面则是政治家找不到一个合适的提价方案。其原因在于，污染成本是隐性的，而加油站里显示的价格却是看得见的。因此我们建议，在将油价调整到合适的水平（或者说等待某些政治措施将这一价格调整到合适水平）的同时，我们应当采取一些助推措施，比如努力通过更合适的政治方式降低问题的严重程度。

一种有很大自由度的重要方式是通过获得信息和公开信息的更好的手段改善对消费者的反馈。这一做法可以改进市场和政府的运作机制，并且比国家法律体系所惯用的命令和控制方式成本更低、更易于被人们接受。当然，许多环保主义者都担心，信息公开本身并不会起到多大的作用。这也许是对的，但信息有时能够产生令人惊讶的力量。

信息公开产生的正面效应

关于吸烟危害的强制性信息最早发布于1965年，并于1969年和1984年分别进行了改进，它可能是信息公开政策中人们最熟悉的一个例子。美国食品药品监督管理局很长时间以来一直在执行一种做法，即要求给医药产品贴上危险标签。美国环保署对于农药和石棉

产品也采取了类似的做法。在造成臭氧层稀薄的化学品进入市场之前，这类化学品都必须配有相关的警告标志。美国国会要求含糖精的产品也要加上警告标志。即便在不喜欢循规蹈矩的里根总统时代，美国职业与安全健康署也制定了《危害通识标准》。所有雇主都必须遵守一项危险通识程序（包括进行员工培训），并将有关潜在风险告知员工。《危害通识标准》大大降低了工作场所的危险程度，并且它丝毫没有要求雇主们对其经营做出任何改变。

一些信息公开法令的颁布是出于政治上而不是市场上的考虑，它不是向消费者给出决策反馈，而是向选举人及他们的代表提供信息。这类法令中最有名的是1972年颁布的《美国国家环境政策法》。这一法案的主要目的是使政府能在一些将对环境造成重大影响的项目上马之前编写和公开有关的环境信息。公开的目的是为了启动政治保护，这一政治保护来自政府对于环境将遭受的影响的判断以及知情民众的外部压力。这一法案背后的考虑是，如果民众被激怒，那么政府便会采取一定的措施治理环境问题，然而如果民众对此不闻不问，那么政府即使不作为也无可厚非。

关于要求信息公开的一个成功案例是《应急计划和社区知情权法》，这一法案是美国国会于1986年在乌克兰切尔诺贝利核泄漏事件之后颁布的。这一法案最初并不寄希望于为环保事业做多大贡献，只是作为一项辅助环保署记录信息的措施。然而事实证明，这一法案起到了很大的作用。实际上，在所有的环保法律中，《毒性物质释放清册》在信息公开方面的成功可能是最无可争议的了。

为了建立《毒性物质释放清册》，公司和个人必须将已储存或已向环境释放的有潜在危险的化学品数量汇报给政府。这些信息公布在美国环保署的网站上，任何人都可以方便地查阅到。目前，有超过2.3万家单位详细公开了超过650种化学品的信息。它们以现场和非现场及其他方式排放危险化学品的总数量超过了43.4亿磅。危险化学品使用单位还必须将所储存化学品的位置、方式和数量向当地消防部门汇报，并且它们还必须公开这些化学品对人体健康造成的潜在危害。

令人惊讶的是，在没有强制做出改变的情况下，这一法案却产生了很大的正面效应，大大降低了美国有毒化学品的排放量。这一令人惊喜不已的结果证明，信息公开能够产生显著的减排效果。注（我们将在下文看到《毒性物质释放清册》的成功是如何在气候变化领域被复制的。）

《毒性物质释放清册》为什么会产生这么好的效果呢？一个主

要原因是关心环保事业的组织以及广大媒体都倾向于将严重违背环保原则的单位作为抨击目标，并形成一份“环保黑名单”。这是一个社会助推的成功案例。没有任何一家单位愿意出现在这张“环保黑名单”上，因为糟糕的公众形象将产生多种负面影响，包括股价的下跌。已经被列在黑名单上的公司都希望通过采取各种措施降低排放量。并且，这些公司都保证今后不再出现在黑名单上。企业之间形成了一种竞争，即公司千方百计采取更多和更好的措施避免成为有毒化学品的排放者。只要公司具备以低成本降低排放量的能力，那么它们便会这样做。原因很简单：它们不愿意破坏自己的名声，也不愿意看到自己因此而受到损失。

基于这一案例，我们就可以为气候变化简要设计一次初步的低成本助推了。政府应当编写一套《温室气体排放清册》，并要求温室气体排放量较大的全体单位实行信息公开的做法。《温室气体排放清册》应允许人们查阅到美国温室气体排放的源头，并追踪有关的变化。有了这一清册，州政府和地方政府便可以考虑采取相关的法律手段。对此密切关注的部门（包括有关媒体）多半会将注意力放到那些温室气体排放大户上。由于气候变化问题已经显而易见，《温室气体排放清册》的公布可能会像《毒性物质释放清册》那样产生良好的效果。我们可以确定，这一手册自身不会促使社会产生很大的变化，而且这一助推行为的成本并不高，但它一定会起到相当大的正面作用。

还有另外一种信息公开的方式可以采用。1975年以来，美国国会一直希望能够有一种新式汽车满足燃油经济性的要求。因此，政府设计出了一项信息公开强制措施以及有关的节油标准要求，要求公司张贴出汽车购买者希望每台汽车所具有的节能性，以期提高公司在该方面的竞争力（见图12–1）。



图12–1 燃油经济性标志（美国国家环保署）

然而，里程数字能够说明什么问题呢？对于大多数人来说，答案并不是很明显。将里程转变为美元会更加有效地达到竞争的目的，从而解决匹配问题。实际上，美国环保署正在改进其燃油经济性标签，从而突出预计年燃油消耗成本以及确定这一成本的方法。新标签还会从地理分布的角度显示出各种类型汽车的MPG的下降数值（见图12–2）。这一做法于2008年开始实行。



图12–2 改进后的燃油经济性标志（美国国家环保署）

我们对新标志持欢迎的态度，只不过我们认为如果计算出连续5年的油耗成本，结果将会更好。你可以想象一辆悍马车贴上这一标志会怎样！更好的做法是将这些标志贴到汽车后面，从而使其他驾驶员也能看到。与其他混合动力汽车相比，丰田普锐斯之所以成功，是因为它只作为混合动力汽车销售（不像其他汽车，比如凯美瑞，既有传统动力，又有混合动力）。如果人们要彰显自己对环保所做的贡献，那么他会首选普锐斯，而不会选择凯美瑞，因为除非仔细查看车上的标签，否则别人无法确定他的凯美瑞是否是混合动力汽车。

类似的公布要求还会创造出更为环保的住房条件。动机效应会渗透到房屋建筑业，因为建造节能型房屋的成本由建筑商预先承担，而取暖和制冷成本却是由房主在之后承担。我们会看到，有些房屋并没有节能设施，而这些设施在最终用户（最终买单者）自己装修的房屋中都很常见，这一点并不奇怪。让我们来看一个酒店的例子。许多酒店的房间（特别是在欧洲）都要求，用于进入房间的塑料房卡应具有开启房间内电器的功能。当房客将塑料卡从插槽中拔下时，房间内的灯和空调便会关闭，但是钟控收音机却仍然处于开启状态。为什么会这样呢？因为，支付水电费的是酒店而不是房客，酒店管理人员知道，房客们在离开房间时不会有关闭电灯的动机。因此，酒店愿意通过承担这一额外的成本使房间具备拔卡断电的功能。

然而，我们自己家里为什么没有类似的设施呢？你难道不愿意在出门之前按一下开关，使钟表电源之外的所有电源都关上吗？

好处多多的环保助推方式

让我们来看一个更为绝妙的主意。我们是否能够找到一种方法，促使人们每天都能看到自己消耗了多少能源呢？为了鼓励客户们节约能源，克莱夫·汤普森于2007年对南加利福尼亚的爱迪生公司进行了进一步研究，并创造出了一种类似助推的解决方案。过去通过电子邮件或者文本信息提醒人们节约能源的做法效果并不好，但是一种叫作“环境监测球”的产品能够在用户使用过多能源时发出红色的光亮，而在使用普通能源时发出绿色的光亮，该产品在投入使用后效果良好。在几个星期的时间里，该产品的用户在高峰期的能源使用量降低了40%。这种能够闪光的红色球形产品的确抓住了人们的注意力，从而使他们更愿意节约能源。（我们认为，如果这一产品能够在能源使用超过某个限定值时发出尖锐的叫声，那么效果会更好。）

正如汤普森注意到的，由于能源是看不见摸不着的，因此人们不易察觉到自己使用了过多的能源。“环境监测球”的成功之处就在于它使得能源的消耗具备了可见性。汤普森还强调了反馈的重要性，他建议我们寻找一种方法，以便每天都能看到自己所消耗能源的数量，甚至将有关的数据张贴在公众能够注意到的地方，比如公布在脸书上。实际上，一家叫作京都DIY的设计公司（名称来自《京都议定书》）已经在销售一种叫作“沃特森”的产品，该产品能够显示出你的能源使用情况，并将有关数据上传到互联网上，从而使你可以与其他地方的沃特森用户进行对比。汤普森认为，这类方法能够“节约大量的能源”。

我们尚不清楚到底有多少人愿意将自己的能源使用情况公之于众，我们也不认为目前是政府官员鼓励人们这样做的最佳时机。但是，如果人们愿意通过一种竞赛的方式节约更多的能源，谁又会去反对呢？最直接的一点是，如果我们可以找到一种使能源利用可视化的方式，我们将在不出台强制性措施的前提下通过助推使人们减少能源的过度消耗。

我们还要提出一种自愿参与的方法，这一方法的服务对象是各种规模的公司，而不是个人消费者。使用这一方法，政府官员不必要求任何

人去做任何事情，他们需要的仅仅是询问公司是否愿意按照某些标准行事，从而达到满意的环境保护效果。这一方法的立足点在于，即便是在自由市场中，公司也经常无法使用最新的产品，而政府可以帮助它们在降低污染的同时不耽误赚钱。

比如，1991年美国环保署采取了一项叫作“绿色照明”的措施，这一项措施旨在提高能源的使用效率，从而在保证利润的前提下保持对环境的友好。环保署先后与一些营利性和非营利性的组织（包括一些医院和大学）签署了一系列的自愿协议。通过这些协议，这些组织都保证按照节能型照明的要求去做。1992年，环保署又进行了一项叫作“办公设备节能之星”的改革，其目的同样在于提高能源利用效率，但将目标锁定为打印机、复印机、计算机设备以及其他办公电器。环保署设定了几项自愿措施标准，并且允许参与这项改革措施的公司使用“节能之星”的标志。同时，这项改革的实施机构还将工业组织的合作情况在媒体上进行大规模的宣传，并奖励那些在提高能源利用效率上取得特别成就的公司。

环保署的主要目标之一是证明：节约能源不仅有利于保护环境，而且会产生显著的经济效益。但是，用传统经济学的理论是无法做出这样的论断的。原因是，如果公司在保护环境的同时还能够节省能源，那么早就有公司这样做了。在市场经济中，各类组织机构无法依靠政府的帮助来降低自己的成本。竞争压力会使得那些不降低成本的企业很快陷入亏损的境地，从而最终退出市场。

然而实际上，事情并不总是这样。公司管理者公务缠身，无暇顾及每一件事情。为了实施节约能源的改革，公司中必须有人承担起这一任务。多数公司的管理者会认为，节能减耗不应当成为首席执行官的责任，尤其是在这一做法所带来的经济效益并不可观的情况下。节能减耗听上去是一件非常烦琐而小气的做法，提出这一建议的经理注定会花费更多的时间在具体计算上，他们甚至没有时间到老板的办公室里邀功请赏。

理论上讲，环保署的这一政策不会起什么作用。但事实证明，两种做法都已经在促进使用低成本高效率技术方面取得了显著成绩，结果这些技术比从前得到了更为广泛的推广。由于绿色照明方案的出台，节能照明的做法在许多地方派上了用场。办公设备“节能之星”也在节约能源方面取得了很大的进展，并使那些使用了相关设备和产品的单位降低了

成本。所有这些都不是政府强制执行带来的结果，而是柔性助推的结果。

这些措施的成功为环保事业提供了广泛的经验。对于那些特别关注气候变化的人来说，这些经验是非常具有现实意义的。不管政府采取的是不是一种激励制度，它的确通过助推的方式降低了能源的消耗以及温室气体的排放。说实话，政府官员并不是专家，但他们有时候的确能够提供有用的信息，从而使公司从中受益。结果证明，政府的确具备做善事的能力。

---

1. 金哲与菲利普·莱斯利在2003年的论文中记录了一个有关饭店的类似发现。1998年，洛杉矶采用了必须贴在饭店窗户上的卫生质量等级卡。研究人员发现等级卡令饭店的卫生水平有所提高，令消费者对卫生的敏感度提升并令因食源性疾病住院的人数下降。

第四部分
自由选择

自由主义的温和专制主义者非常看重自由，他们对于一切妨碍人们按照自己意愿去做事的做法都持怀疑态度。有些助推措施并不好，也不受人们欢迎，如果有人为此实验一下，那么所有人都会受益。目前，在许多没有自由的领域，我们希望能够创造自由。

我们已经探究了环境保护的例子。许多政府都试图通过直接的命令和控制手段来保护环境。而排放权交易的方式抑制了污染，创造了新的市场和更多的自由。在这一领域，多一分自由度，便会多一分吸引力。无论是政府官员还是平常百姓都已经开始支持排放权交易，因为他们都意识到了因气候变化而带来的威胁。

然后，我们再来看另外三个更有争议的例子。在教育领域，我们支持人们有更多的选择，因为教育行业的竞争对接受教育的孩子来说是件好事。同时，我们还希望提高病人和医生的自由度。我们尤其希望提高他们互相之间建立合同关系的能力（尽管一些律师在这方面的尝试以失败而告终）。最后，我们希望政府不再干涉年轻人的婚姻大事。如果政治和宗教能够在一定程度上分离，并且我们坚持为宗教组织和互敬互爱的国民们争取到自由，那么目前美国政治家们所热烈讨论的某些话题（包括同性婚姻合法化等）便不会再那么热门。

第13章
我们该如何为孩子挑选学校？

1944年，富兰克林·罗斯福总统颁布了被称为“第二部人权法案”的政府文件，这份文件旨在促进适合于现代民主的权利保障，其中提到了“接受良好教育的权利”。多数美国人似乎都认为，目前美国孩子享有接受良好教育的权利，一项舆论调查已经证明了这一点。但是，当人们继续探讨如何获得这一权利时，便很难达成共识。

在美国政界看来，择校仍然是一个极为突出的问题。最初，选择问题是由伟大的自由主义经济学家米尔顿·弗里德曼提出的，他的观点很简单：改进学校教育的最好方式是引入竞争机制。如果学校之间存在竞争，那么受益的将是孩子。同时，如果学校之间存在竞争，那么优势最小的学校受益空间最大。富裕家庭的孩子早已经进行了“择校”，他们将被送往私立学校。如果我们能够向父母提供教育凭证，将他们的孩子送到他们希望去的学校，那么生长在贫穷家庭的孩子与中上阶层家庭的孩子就有机会站在同一条起跑线上。难道穷人家庭的孩子不应当与富人家庭的孩子享有接受同等教育的权利吗？

批评家认为，实际上，这一体系对曾经为美国崛起做出过巨大贡献的公立学校体系形成了挑战。批评家担心，服务于各阶层家庭、使各阶层家庭的孩子们一起接受教育的公立学校最终将会落入生源和收入两空的境地。他们担心，教育凭证制度将会成为一种富裕家庭的专利，尽管这些家庭早已经具备将孩子送入体面的私立学校的财力。更为糟糕的是，公立学校最终可能只能接收那些从私立学校淘汰下来的孩子。

作为自由主义者，我们强烈倾向于支持择校的概念，因为人们应当有选择的自由，并且竞争也能够提高教育质量。然而，选择的抽象性使我们不能随意选择某项方案，因此也就无法知道这一方案的好坏。我们已经看到，选项多样化并不能保证最好的结果。我们想要知道：对学校来说，是不是选择越多越好？20世纪70年代以来，全美各地都试行了多种选择体系，向给予关注的人们提供了选择的机会。事实证明，尽管选择体系并不是决定因素，但它的确可以给予学生更多的施展空间。著名的经济学家卡罗琳·霍克斯在对教育凭证和特许学校进行比较分析之后发

现，在面对竞争时，公立学校能够使学生获得更好的成绩。对于不同的学校和不同的学生，其测试成绩进步了1%~7%不等；同时，取得最大进步的往往是低年级、低收入和弱势群体家庭的学生。

尽管结果证明择校能够带来帮助，但我们相信，如果我们能够帮助家长代表孩子做出好的选择，结果同样也会好很多。许多家长不做任何选择，而是将孩子送进默认的学校（通常情况下是附近的学校），而即便是做出择校选择的家长，有时候也会因为准备不足而做出错误的选择。对于择校，我们非常看重的一点是，如何通过一些措施使家长为自己的孩子做出明智的选择。

如何简化关于择校的信息海洋？

让我们来看一下马萨诸塞州伍斯特市发人深省的案例。2001年，总统小布什签署了《不让一个孩子掉队法案》，以期通过强制执行某些测试标准提高公立学校的责任感（我们权且将因这一法律引发的许多争议性问题搁置不谈）。截至2003年6月，伍斯特市50所公立学校中已有12所连续3年、3所连续3年的学校被认为“亟待改进”。那年夏天，几乎占这一地区学生数量1/5的4 700名学生符合转学条件，有1 800名学生有权获得由联邦政府赞助的追加教育服务。然而，6个月之后，只有一名学生转学成功，仅有2名学生获得了追加教育服务！

伍斯特市的政府官员对此应当负主要责任。诚然，低水平学校中的系统已经告诉了家长关于《不让一个孩子掉队法案》中规定的他们所享有的权利，然而，学校系统同时还会实施一种政治科学家威廉·霍厄尔所称的“友好劝阻”的做法，从而使家长只能勉强行使自己选择的权利。学校系统的措辞使人们相信学校的“表现不佳”，强调了《不让一个孩子掉队法案》评估标准的限制，并且突出了这一法案中一些不引人注意的部分，注意到地点限制政策可能不允许学生转学。同时，学校系统还声称试图改进上述的情况。

对于那些没有感到为难的家长来说，进行选择是一个乏味的多步骤过程。首先，家长必须去见学校的校长，而实际上很少有家长这样做。其次，家长应当参加在学校信息中心举行的另外一次会议。信息中心主任说，家长们可以在这个会上表达自己的心愿。在这个会上，当地的官

员再次强调说，孩子的转学并不能保证，交通和学校位置也不能保证。而所有这些都发生在家长提交有关转学资料之前。更为糟糕的是，由于学区控制着信息渠道，因此如果没有学区的帮助，家教服务和备考公司无法与学生取得联系。这些公司在极大程度上依赖学区对它们的正面评价。

如同401（k）计划一样，一般家长对孩子所在的学校情况都知之甚少，更不用说其他学校了。他们可能会乐于保持现状，或者最终做出一个错误的决定。问题的关键在于提高自由度，而并不是仅仅使人们拥有很多的选择（尽管这有时候很有用）或者使人们具备为自己孩子做出最佳选择的能力。下面让我们来详细看一下这一问题。

当家长为孩子择校时，安于现状的心态会起到非常大的作用。在家长看来，不管教学水平如何，邻近的学校就一定比离家半个小时车程的学校好。不管怎样，学校对数据进行收集和分配的方式使得家长在做出选择时很难考虑周全。比如，在北卡罗来纳州的夏洛特市，家长会收到一份有100页的手册，这份手册由来自各个学校的代表集体编写而成，介绍了190所学校的情况，着重突出了每所学校的特点。然而，这一手册并不包括学校的位置、学生考试成绩、学生出勤率以及学生的种族构成方面的信息，这些信息只有在学区的网站上才能看到。同时，一所覆盖全学区的特别报名中心要求其员工在回答诸如“哪所学校最好”之类的问题时以“一所学校的好坏取决于学校中的每一名学生”作为回应，并建议家长与孩子们去讨论他们到底需要什么，以及到各个学校看一看以做出最适合自己孩子的选择。尽管这一建议没错，但它所起到的作用也仅仅像一名餐厅服务员在回答顾客“哪道菜最好吃”的问题时所说的“都挺好”一样。

夏洛特市进行的一项创新性实验表明，选择可以通过更好和更简单的信息得到完善。在实验中，家长被要求为孩子在默认学校之外的多个学校中做出申请和选择。低收入家长相对于高收入家长并不太看重基于考试成绩的学校教学质量，并且很少为孩子们报名上教学质量较高的学校。实验随机挑选了几名家长，并向他们分发了关于这些学校的简介资料，这一做法在很大程度上类似于我们在其他领域所推荐使用的RECAP。每一份资料都按照从高到低的顺序详细列出了关于平均测试成绩和升学率方面的信息。

实验人员希望能够发现家长（特别是那些低收入家庭的家长）是否

愿意选择较好的学校。他们当然希望选到最好的学校。从收到资料的家长所做出的决定可以看出，他们对教学质量的关注程度提高了一倍。结果，他们选出的学校比就近学校的考试成绩平均高出70%，这使得他们做出的选择与年收入高出自己家庭65 000美元的家庭处于同一水平上。并且，在孩子们有幸转入更好的学校之后，他们的学习成绩也得以大大提高。较之那些没有如愿的学生，这些最终有幸进入了教学水平较高学校的学生的辍学率更低，学习成绩也更好。

动机的冲突性和一致性

一名好的选择设计者除了能够帮助人们获得他们早已经感兴趣的东西之外，还可以做许多事情。比如，在选择过程中，他们可以设法缓解条件较好家庭和条件较差家庭之间潜在的动机冲突。

尽管受到了媒体的关注，但是诸如教育凭证之类的市场产物仅有少数学生才能享受得到。一种很常见的变通的做法叫作“受控选择”，它最初出现在20世纪70年代反种族歧视运动之后。这一做法旨在确保学生就近入学或者进入与其兄弟姐妹相同的学校的前提下给予他们申请其他学校的权利。

波士顿的学校管理层采取了一套电脑计算系统，旨在使尽可能多的学生走进自己首选的学校，并且在同等条件下优先就近入学。我们很难确切地知道有多少学区目前在使用这套所谓的“波士顿系统”，因为学校管理人员对受控选择做法的解释并不是很详细。但我们知道，一些较大城市（包括丹佛、坦帕、明尼阿波利斯、路易斯维尔和西雅图）的学区都在使用这一电脑系统（西雅图和路易斯维尔在遇到两名学生同时申请一个入学名额时采取了以种族区分的做法，这一做法已在2007年被最高法院判定为违宪）。

提供的第一批选择越多越好，这听上去不错，但它却存在一个问题。事实证明，波士顿系统中的择校是一个非常复杂的过程。胜出者如何最终得偿所愿？他们会适当撒一些谎。经济学家将此称为“策略性隐瞒”。

之所以说撒谎是波士顿系统中的一项策略，有其数学上的复杂原

因。为了有一个感性的认识，我们可以想象一下，假如大学的入学方式突然有一天采用了全国受控选择系统，那么申请上诸如哈佛和斯坦福这样名牌大学的学生会蜂拥而至，造成供不应求的局面，而这时当地政府便会出面采取措施。此时，你能够进入某所名牌大学的概率仅仅略高于你赢得彩票大奖的概率。（你会认为剑桥市和帕洛阿尔托市的生活费用昂贵吗？但如果在这两个地方生活能够确保你的孩子进入哈佛或斯坦福大学呢？）那些从未在剑桥市生活过却又在孩子一生下来便梦想着将他送往哈佛大学的家长会意识到，即使将哈佛列为孩子的首选大学也无济于事。因此，假如所有美国家长都将哈佛列为首选，那么只有剑桥市民可以高枕无忧了。

因此，剑桥市以外的美国家长最好将第一志愿瞄准那些相对不太热门的学校，比如达特茅斯大学或者康奈尔大学（申请这些大学享受当地优惠条件的学生相对要少一些），而不应当为了一个极小的可能性去下大赌注。在波士顿系统中，对于同一所学校，第一志愿的录取率要大大高于第二志愿和第三志愿的录取率。因此，如果将竞争优势不强的学生的第一志愿定为热门大学，那么被录取的概率会很低，将热门大学填写为第二志愿，录取的希望就更是微乎其微了。学校的招生计划通常都能在网上查到，因此家长不得不以录取率和孩子的竞争力为基础来定夺。

波士顿系统刚开发出来时，几乎没有人知道它。（只有少数几个人知道这一系统具体的计算方法！）但到了后来，一些家长逐渐熟悉了这一系统，特别是一些受过良好教育的家长，他们与其他同样受过良好教育的家长一起，很好地利用了这一系统。而那些受教育程度相对较低的家长则不太会利用这一系统，他们经常会将极为抢手的热门学校列为自己孩子的第二志愿，这是再愚蠢不过的选择了，没有人知道有多少孩子因此而失去了到一流大学接受教育的机会。

波士顿系统已经在美国的许多地方得到了应用，尽管波士顿还没有启用这一系统。2003年，几位由阿尔·罗思领衔的哈佛大学的经济学家向一些持怀疑态度的波士顿学校管理人员提出了一些问题。在这些管理人员的同意之下，经济学家对学校的内部数据进行了考察，结果管理人员也确信这套系统存在一些问题。

因此，他们采取了经济学家最新推出的选择机制，这套机制是基于一套原本用于为住院实习医生联系医院的系统设计的。这一机制并不会使那些不熟悉择校过程的家长遭受损失，而是允许他们花时间造访学校

并与老师进行面对面的交流。反过来，学校管理人员也不必苦于猜测家长们的真实意图，并且可以根据将来的信息反馈对相关政策进行调整。

好的选择体系既不是由蹩脚的教授建立，也不是强大的计算机系统所能取代的，它应当是某家学校某几位管理人员根据实际情况进行创造性思考的结果。在得克萨斯州的圣马科斯，奥斯丁社区大学的校监和一名管理人员找到了一种使圣马科斯大量的拉丁裔学生就读大学的方法。他们找到了一种非常简单有效的助推方式，该方式迅速在得克萨斯州传播开来，其传播速度甚至超过了视频分享网站YouTube上热门视频的传播速度。

将高中生“推”进大学

这一助推方法是：若圣马科斯中学的学生要毕业，必须要申请加入邻近的奥斯丁社区大学。由于美国学生进入社区大学所需要的仅仅是一张中学毕业文凭和一份标准化测试成绩单，因此只要学生正确提出入学申请便意味着能够被2/3的大学接收。

在圣马科斯，学校入学计划控制得十分严格，有2/3的中学毕业生无法接受更高一级的教育。这名校监无法通过外部融资渠道实施这一做法，因此她恳请自己学校的老师和社区大学给予帮助。学生们在上英语课时被拉出来去听一位大学老师的介绍。这位老师并没有向学生们讲大学教育多么有用，而是向他们讲述了青少年心中自由的象征：汽车。他指出中学毕业生与大学毕业生工作后的收入差距正如起亚汽车和奔驰汽车的差距。然后，来自社区大学的管理人员免费让这些中学生参加了标准化入学考试。同时，他们还向学生提供助学贷款信息，并在周末为家长提供税务方面的咨询。

这一助推取得了很好的成果。2004—2005年，圣马科斯中学学生考入得克萨斯州大学人数比例提高了11%，达到了45%。目前，有超过45所得克萨斯州的中学采用了类似的做法，佛罗里达州和加利福尼亚州的几所中学也已经开始效仿圣马科斯中学的做法。缅因州甚至还有人建议通过立法的方式，要求中学生在毕业之前至少向一所大学提出入学申请。

我们已通过较短的篇幅讨论了多个领域的情况。米尔顿·弗里德曼说的是对的：至少在理论上，择校是一个非常好的做法，因为它提高了自由度，并兑现了提升教育水平的真实承诺。当然，改革成功与否应当以

结果来衡量，而不是以理论来界定。令人欣慰的是，已经有事实证明，择校的确能够使学生们享受更优质的教育。

我们最为关心的一点是，投资和处方药领域所面临的问题在教育领域也无法避免，因为我们无法提供足够多的选项供家长们做出合适的选择。学校应当设法使家长不再依赖默认选择，而是利用自己的自由，通过自己的主动思考做出最终选择。不管是家长还是孩子，他们都需要合适的动机。尽管罗斯福总统一直强调的孩子们“接受良好教育的权利”并不是由《宪法》规定的，但它已经成为一个文化上的承诺，我们只需要采取某些措施便可以使更多的孩子享有这一权利。

第14章
如何改善现有医疗体系？

每次美国总统大选时，候选人都会谈到自己如何为目前数千万没有医疗保险的美国人投保的计划，他们都会谴责当下的美国政府在医疗保健政策方面的失责。

但是，不管将来如何，至少目前来看这一医疗保健计划极难实施，原因很简单：医疗保健计划耗资巨大。之所以耗资巨大，部分原因在于美国人希望得到最好的服务，包括最好的医生、医院、处方药、医疗设备以及家庭护理等。

当然，通过健康的生活方式和饮食方式，我们可以承受自己的医疗开支。如果我们只在不得已的情况下才去看医生，并且只购买那些涵盖重大疾病的保费较低的医疗保险，那么我们便可以节省下一笔不小的开支。但是，有一项开支是每一名接受医疗服务的美国人所必须支付的，那便是控告医生渎职的权利。

我们在这里要说的是，病人和医生应当自主决定是否享有这一权利。如果病人决定放弃起诉的权利，那么他们理应可以这样做。这一自由度的增加无论对医生还是病人来说都能够提供或多或少的帮助。

人们也许很难想通，控诉权利竟然还需要购买。当然，这一权利并没有在保险单内单独列出，却包括在了总价中。让我们将医疗保健保险与车辆碰撞保险对比一下。保费的高低取决于你所选择的免赔额。相对于较高的免赔额（比如1 000美元），较低的免赔额（比如100美元）的保费也较高。（提示：请尽量选择较高的免赔额，从长远看来，这会为你省下不少费用。）另外，我们再来看一下联邦快递的包裹运费，快递公司对你所发的货物承担的责任越大，你需要支付的费用也就越高。同样，一旦包裹丢失，你事先支付越多，你获得的补偿便越多。然而，对于医疗保险及其他许多事情来说，我们在购买保险时不可能面面俱到地考虑到各种可能出现的情况，因此万一出现问题，我们便难以完全行使自己控诉的权利。

如果你仍觉得购买投诉权是一件不可思议的事情，那我们再来看一

个简单的例子：许多业务的客户之所以面临较高的费用，是因为他们保留了投诉这些商业实体的权利。伟大的经济学家乔治·斯蒂格勒写过一篇非常有意思的文章，文章的题目叫“真理教学简史”。文章假设在一个社会中，那里的学生如果能够证明老师教给自己的知识是错误的，那么他们就有权向老师提起诉讼。面对这一条款，教师无不胆战心惊。然而我们可以想象一下，如果大学里果真推出这样的教学错误保险，那学费将昂贵到什么程度！（斯蒂格勒认为：研究如何使一个国家富足起来的经济学分支实际上已经遭到法律上的禁止，原因是没有哪所大学愿意为教授们的教学失误买单。）同时，推出这样的保险不但会使教育变得更加昂贵，而且会大大降低教育的功效，因为教授们会由于害怕受到学生们的控诉而在教学中缩手缩脚。我们认为，只要学校和学生具备这个能力，他们之间完全有可能签署一份合同，规定学生在接受教育之后无权因为教学质量差而提起诉讼，从而避免斯蒂格勒文章中设想的可能发生的情况。

同样，病人和医疗保健供应商也可以欣然签署一份合同，从而使病人放弃对供应商失职行为投诉的权利。注作为回报，医生、医院或者保险公司应降低向病人提供服务的价格。有些病人愿意选择较低的服务价格而自担风险，还有一些病人情愿放弃医疗事故责任险而购买个人残疾或者伤害险。但对于后者，病人是无法实现这一愿望的，因为法律一直认为放弃医疗事故责任险是不可行的，这是因为它“违背了公共政策”。实际上，这样做违背了自由主义的原则，它剥夺了人们按照自愿原则签订合约的自由。

对于病人来讲，这听上去很好，因为这是一种非常好的保护形式。关于保护问题，我们会马上谈到，现在我们需要提醒人们注意的是，被迫购买诉讼的权利有时候并不是一件好事。假如人们在美发店接受一次美发服务之后认为效果不好，去控告美发师，那么在某位顾客赢得诉讼并获得美发师1 700万美元的赔偿之后，今后到美发店做一次头发的价格将提高50美元。这样看来，你是否愿意放弃这一诉讼权而为自己每次做头发节省50美元呢？如果美发店不允许你这样做，你会不会觉得很生气？

我们知道，这一比喻也许并不贴切，让我们再来看一件事情：目前，不管是医疗保险客户还是纳税人，都被强制要求为每年8.5万起医疗事故诉讼案件买单。涉案金额相当高，大约每年110亿~290亿美元。据

估计，应对责任事故已经占去了医院费用的5%～9%，也就是说，诉讼费用已经成为医疗保健体系的一个组成部分。当然，这些数字可能有些夸大，人们对此仍有争议，但是没有人会怀疑，每年为避免责任而购买保险的费用会高达数十亿美元，许多医生每年不得不花掉10万美元甚至更多钱购买保险。这一点可以从你的医疗账单上体现出来。

全部诉讼费用实际上不仅包括诉讼费这一直接费用，还包括一些间接费用。病人最终必须为所有这些费用买单。比如，许多医生采用“保守疗法”，为病人们选用昂贵但不必要的治疗方案，并且拒绝提供有一定风险但效果良好的方案，这样做的目的完全是为了避免出现责任事故。

乍一看，人们会觉得病人能够受益于现有医疗体系。如果病人被要求放弃控诉的权利，他们的处境不就更加糟糕了吗？对于这一问题的回答取决于对无诉讼权的正确理解。我们很快便会看到，病人并没有因为拥有诉讼权而享受到多少好处。同时，目前费用的一部分被以更高的价格形式转移到了病人身上，而且保守治疗对于那些想根治疾病的人来说无疑是一个很糟糕的方案。有些病人可能不愿意承担医疗服务供应商的责任成本，但关键问题在于，对于病人和医疗服务供应商之间基于病人放弃诉讼权所进行的低成本治疗方案，法院却不予承认。

为什么法院不承认这样的交易呢？答案很简单：法院会认为正常的病人不会放弃自己的诉讼权，而医生也不应当为了避免出现责任事故而对病人实施无任何风险的诊疗方案。我们必须承认，病人都是社会人，他们难免会做出错误的决定。但是，我们希望在这种情况下，政府的强制禁令能够扮演更为重要的角色，而签约自由以及助推可能并不是最好的选择。

允许病人放弃诉讼权的原因之一是，医疗侵权责任的威慑效应被过分夸大了。医疗责任险并不按过程收费，也就是说，一名医生无论因为渎职被起诉过多少次，他所支付的保费都是相同的。当然，没有哪位医生愿意因为医疗事故而成为被告，但是他们完全没有必要担心自己会因成为被告而倾家荡产。因此，我们认为，由于医生并不害怕因医疗事故而深陷困顿，所以诉讼并不会提高医生的医术。

同时，医疗事故索赔远远不能弥补医疗事故所造成的伤害，这也证明了威慑效应的错误。坦率地说，即使医生出现了渎职行为，大部分病人也不会起诉他们，而那些所谓的起诉医生并打赢官司的病人最终也无

法拿到赔偿金。研究发现，在纽约的一家医院，一年时间内因医生渎职而受到伤害的病人中仅有不到2%的人向医院提出了索赔。在这些索赔案件中没有一起案件中的渎职证据能够换回对被告人的赔偿。但是在许多原告败诉的案件中，人们也发现医生的渎职行为的确给病人造成了伤害。总而言之，大部分深受医疗事故伤害的病人最终并没有得到任何赔偿，反倒是有些没有受到伤害或者没有接受不当治疗的病人得到了赔偿。

在现有医疗体系中几乎没有研究能够发现任何可以对医疗渎职行为造成震慑作用的方法。也许，至少一些医生由于害怕遭到起诉而对自己的医疗行为变得更加小心，但除此之外，没有可靠证据证明这一担心会带来更多的好处。让我们来看一个有关的事实：影响病人做出诉讼决定的一个因素是医生是否会对渎职行为道歉和承认过错。如果道歉能够避免诉讼，那么诉讼权的威慑效应便被进一步打折了。

我们并不是认为法律不应当使医生为其渎职行为付出金钱的代价，但我们认为，明智的病人的确可以选择自由签约，甚至还有许多明智的病人通过放弃诉讼权得到了一个优惠的治疗价格。如果放弃诉讼权能够带来价格上的优惠，那么当然值得这样去做。我们可以想象一下，即便一名病人状告医院并胜诉，他所得到的也仅仅是一部分补偿——大约有40%的补偿落入了律师的腰包。幸运的是，实际上病人遭遇医生渎职行为的概率很低，最终形成诉讼的情况则更是少见。如果你因为放弃诉讼权而省下一大笔钱，那么你完全可以这么做。这一点对于那些经济条件不好的病人来说尤为重要。既然买不到带诉讼权的医疗服务，那么那些能够看得起病却支付不起包括诉讼权在内的一揽子服务的病人将会淡出市场。因此，即便渎职责任风险的确能够降低医疗事故的发生率，但这一好处也会马上被那些因为承担不起一揽子医疗服务费用而耽误治疗的病人所抵消掉。

现有医疗保健体系还存在另外一个问题，那就是对因医疗事故而引起的身体痛苦所给予的补偿无法确定。仅从案件事实上很难判断出原告能得到多少赔偿。在医疗纠纷案件中，人们会被冠以“惩罚性伤害”的名义，从而对过失者实行惩罚。然而，惩罚性伤害也存在很多变数。因此，病人实际上是在被迫购买一种彩票，这一彩票可能中大奖，也可能一文不值，但总体来说，每投入1美元能得到60美分的回报（剩余的40美分落入了律师的腰包）。买彩票的确令人感到刺激，然而人们真的有

必要这么做吗？

选择设计者应当乐于承认：如果人们可以自由地放弃诉讼权，许多人会过上更美好的生活。这些人包括那些购买了医疗保健服务并且认为现金比诉讼权更重要的人，但并不包括那些由于其他原因而不能购买医疗服务的人。实际上，我们认为，渎职诉讼对许多人来说是一项失败的交易。购买诉讼权的费用包括对渎职诉讼系统的管理费补贴以及对律师在无功劳案件上的补贴。当然，我们担心病人有可能会被迫放弃自己的诉讼权，原因只是医疗保健供应商希望他们这么做。然而，实际上医疗市场并不是这样运作的。我们应当知道，你买的保险越多，你花的钱也越多，所谓的诉讼权也不过是一种保险形式。只要存在竞争，病人便不得不通过某些做法才能放弃自己的这一权利。我们相信，如果我们的建议得到了采纳，那么我们将会看到，不但会有人放弃诉讼权，并且还会有实力强大的医疗服务商向病人打折销售这一权利。

那么，我们的建议到底是什么呢？最基本的建议是：选择设计者应当郑重考虑采取措施，使人们能够在医疗保健渎职事故方面具有自由签约的权利，因为一种自由的方式无论对于医院方面还是患者自己都会有所帮助。当然，我们是自由主义的温和专制主义者，并不仅是自由主义者。病人可能会难以看清医疗事故责任的性质以及放弃诉讼权的后果，放弃追究责任不应当是由不加思考的率性所致。在其他领域，这一观点在某些州的法律条文中也得到了体现，这些条文要求放弃追究责任者应当有程序保障，以保证放弃追究责任者完全知情。一般情况下，放弃追究责任者必须做出书面声明，并且明确描述所放弃的权利。最重要的是，法院在通常情况下并不愿意执行藏匿于长篇大论的合同中的弃权行为。

因此，我们建议，医疗保险公司的保险计划应当分为可对渎职行为提起诉讼和不可对渎职行为提起诉讼两种。由于多数医疗保险是雇主购买的，因此我们希望雇主能够协助员工做出选择。当然，我们知道，设定一个默认选项会很有帮助。如果默认选项是放弃追究责任的权利，并且说明保留追究责任的权利会增加保费，那么多数病人会选择放弃（我们应当明白，人们对默认选项存在一种偏爱）。

对于那些对渎职案例持极端不信任态度的人来说，我们还有一项更为激进的建议：病人可以仅对故意或者大意过失提起诉讼，而不是对所有的过失行为提起诉讼。（一般情况下，过失的定义是指未能达到“一般

治疗标准”的要求，这一模糊的概念常常会使律师和法官头疼不已。）这样，病人便可以“购买”更强大的究责权利，但他们也必须为此付更高的代价。这一方法无疑会使弃权行为更加常见。“购买”权利的要约应当附带有关的信息，一旦人们不接受这一要约，便意味着他们会失去一些东西。一般情况下，在完全知情的时候，有些人会选择购买某种类型的诉讼权保险，但也有许多人会选择放弃。

医生和病人通过自由签约而获益，而放弃诉讼权只是其中一种方式。美国已经有许多州开始采取措施降低渎职案的成本。比如，加利福尼亚州便采取了“非经济损失额”（比如对于病痛）封顶的做法。我们可以想象，不通过法律而通过自由协议的方式也能达到同样的目的，病人和决策者在合同中约定非经济损失的责任限额。一些国家（比如新西兰、丹麦和芬兰）已经采用了一种“无过错系统”，这一系统在美国被用在了员工赔偿方面。这些国家中，不管损失是否由于过失行为引起，对于双方事先约定的医疗事故损失，都必须如期给予赔偿。通常的诉讼方法需要耗费大量的时间和财力去裁决病人因医疗事故而应当得到赔偿金额，但这类方法则能够有效地避免这一点。

我们认为，美国各州的法律制定者应当郑重考虑，为了更好地解决医患纠纷、提高医患之间缔约的自由度，他们至少应当做出以上的尝试，看一下这种做法是否能够在不降低医疗服务质量的前提下降低医疗服务的成本。归根结底，提高缔约的自由度无法彻底解决医疗服务危机，但它的确能够在这方面提供一些有益的帮助。

---

1. 放弃对于故意伤害（比如人身攻击和斗殴）的诉讼权会引起一些具体的问题，我们在此不加讨论。

第15章
婚姻有没有可能私人化？

我们希望，自由主义的温和专制主义能够为解决一些老问题提供新的思维方法。现在，我们来看一下从人类出现之初就存在的婚姻问题，并对最近出现的关于婚姻的几个问题和同性恋问题进行一番探索。

首先，我们要提出一个高度自由化的建议，由于它能够保护人们的各种自由，包括宗教信仰自由，因此这一建议原则上能够为各方所接受。我们看到许多人（包括许多宗教组织的成员）强烈反对同性婚姻。宗教组织坚持维护自身制定组织细则的权利，如考虑性别、年龄及其他因素。同时，许多同性恋伴侣都希望遵守与对方厮守终生的诺言。为了尊重宗教组织并保护个体成员的自由，我们建议将婚姻完全私人化。基于我们的建议，“婚姻”一词将不会再出现在任何法律条款之中，结婚证也将不再由任何级别的政府机构颁发和确认，政府机构和宗教组织将各司其职，明确彼此在“婚姻”事务上的分工。目前，“婚姻”一词既有官方的法律含义，又有宗教上的意义，我们的建议将消除其含义上的不确定性。

基于我们的建议，夫妻双方之间唯一的法律关系便是民事结合——一种界定任何两人之间关系的协议。在这种情况下，婚姻关系在宗教及其他私人组织面前完全成为一种私人事务。在相当大的范围内，批准婚姻关系的组织将会自由选择和制定其认为合适的用于缔结婚姻关系的规则。举例说，教堂可能会规定，教会成员只能与同教会的成员喜结连理；而潜水俱乐部则可能规定，仅为那些合格的潜水俱乐部会员举行婚礼。夫妻可以选择那些最能符合自己需要和愿望的婚姻关系准许组织，而不必拘泥于某种正式的婚姻安排模式。政府组织不得以任何方式授予两者“婚姻”关系。我们将会在后文介绍这一做法如何展开并实施。

下面我们再来看一看选择体系的问题。在运用帮助我们分析储蓄方式及生活其他方面的原则时，我们会问：政府如何才能设计出合理的规则，用来约束同居者的合同关系（由于同居者私下举行过仪式，因此他们也可以构成婚姻关系）？

什么是婚姻

从法律上来讲，婚姻是一种由政府确立的附带权利和义务的不折不扣的官方状态。结婚之后，人们会得到许多实用的经济上和非经济上的好处。美国不同州的法律在这一点上的规定也不尽相同，但这些规定都不外乎下面六大类。

1.税务收益和负担。对已婚伴侣来说，税收系统会给伴侣双方带来许多好处，至少是当伴侣一方的收入大大超过另一方时（当伴侣双方收入都很高时，他们需要缴纳高额的婚姻惩罚税）。

2.权利。联邦法律通过一系列的措施赋予了已婚伴侣许多权利。比如，《家庭和医疗病假法》规定，雇主必须允许员工请不带薪假以照顾配偶，而对于同居者则不需要这么做。一些州的法律还经常赋予已婚伴侣其他类似的权利。

3.遗产及其他死亡收益。已婚伴侣的一方在对方死亡之后可获得一些利益，一方可将其名下的房地产赠予对方而无须缴纳房地产税。

4.所有权收益。在州和联邦法律规定下，已婚伴侣可拥有自动所有权，而同居双方在法律上则没有这一权利。承认婚姻财产的州规定婚姻当事人共同享有彼此财产。

5.代理决策。如果婚姻当事人中的一方失去判断能力，那么另一方有权代其进行各类决策。在紧急情况下，已婚伴侣一方可以代替失去判断能力的另一方做出判断，而同居关系则不太可能获得这些权利。

6.婚姻特权。联邦法院和一些州法院承认婚姻特权，包括对婚姻状况保密和排除不利配偶的证词。

我们至少可以说，这是一系列不错的权利，我们无法在此将它们全部列出。同时，人们还可以在相当长的时间内稳定地享有这些权利；我们不要忘了，安于现状的心态是普遍存在的，凡是试图改变现状的努力都会遇到强硬的政治阻力。然而，这些的经济和物质利益还远不足以代表婚姻的意义。关键在于，州政府会明确地将这些物质权利和义务与一些和婚姻状况有关的象征性利益联系在一起。对许多人甚至是大部分人来说，这些象征性的利益在很大程度上便是婚姻的意义所在。只要州政

府颁发结婚证，“已婚”状态（即符合法律规定的婚姻状态）便十分重要了。而一对基于宗教教义或者其他私人传统结婚而没有受到政府认可的配偶，便缺乏一种重要的证明，不管婚姻当事人双方之间如何山盟海誓，也不管宗教因素对他们的婚姻有多么重要。

为了说明政府颁发结婚证的重要性，我们可以假设伴侣双方为不同种族的人，然而他们被告知：他们必须处于“已婚”状态而不是“民事结合”状态，才可以享受到婚姻所带来的物质利益。将他们从婚姻制度中排除，这本身便是对这对不同种族伴侣的一种伤害。实际上，这也是违反《宪法》的做法。政府不能告诉这对伴侣：他们可以获得物质利益，但是他们不能结成合法的婚姻关系。对于当事人双方属于不同种族的，即便他们的婚姻得到了私人组织的支持和确认，也无济于事。总之，当人们结婚时，他们不仅需要得到物质利益，还要得到一种官方的合法性认可（也就是州政府的盖章批准）。

婚姻的官方批准制度已不再合适？

只要有政府的参与，结婚便是一种官方批准的行为。而政府在颁发结婚证书时，对婚姻当事人双方都会给予实质和象征性的利益。但是，为什么要将这两种功能结合在一起呢？难道政府所谓的“婚姻”还有更多的含义吗？

让我们将婚姻与其他形式的关系做一下对比。当我们决定写这本书时，我们必须达成意见上的一致。因此，我们会与出版方签署一份协议，协议中对书籍出版后的销售收入如何分成做了规定；同时，我们还对如何写这本书达成了一些非正式协议——如果有人试图将我们的书再版发行，法律体系中的《著作权法》将会保护我们的权益（同时，如果我们之间因为纠纷而导致有人在未写完书之前便中途退出，法律上也会有相关的保护规定）。然而，没有一部法律规定我们必须（或者不得）向最好的朋友承诺每周最少一起吃一次饭，最多吃两次饭。写书并不需要固定的合伙人，然而尽管我们之间的协议是非正式的，并且不受法律的保护，我们却相当看重它，并且尽最大能力去恪守它。对政府来讲，为什么要将同居关系与其他商业关系等同视之，而不是将其私人化呢？

我们的一个最基本的观点是：受政府控制的婚姻使得宗教组织按需

行事的自由无法得到保证，从而也无法保证婚姻当事人双方做出承诺的自由。然而，我们也相信，官方批准制度已经无法适应现实情况。首先，政府控制婚姻的制度在过去带有一定的性别歧视和种族歧视色彩，现代婚姻制度不能完全沿袭这段历史。

最初，婚姻制度是一种政府授予夫妻发生性行为及其合法地位的制度。当时，如果你希望发生性行为或者想要孩子，有了政府的许可便会好办得多。实际上，过去人们对这一证书的需要程度甚至不低于现在需要驾照的程度。政府颁发结婚证是一种承认人们的性行为不违法的做法，而且，如果没有婚姻关系，就连领养孩子也非常困难。然而，现在政府授权的婚姻却再也起不到这一作用了。的确，现代人即便没有结婚，也享有《宪法》规定的进行性行为的权利，他们在没有享受到婚姻利益的情况下也可以通过生孩子或者领养孩子的方式为人父或为人母。既然婚姻已经不再是发生性行为和养育孩子的前提条件，那么州政府的结婚证书便显得不那么重要了。

从历史角度来看，官方婚姻制度产生的主要目的并不是为了限制结婚，而是为了防止离婚，使夫妻违背相互间的诺言变得困难。当然，这种预防措施的初衷很好，看上去像是一种助推行为。婚姻从某种程度上可以被看作是对人们进行约束的一种方法，因为结婚后人们会千方百计地使自己的行为能够被婚姻关系所容纳。如果离婚变得困难，那么婚姻关系的稳定性便有了更大的保障。通常情况下，稳定的婚姻关系对孩子来说是一件好事（尽管一桩不美满婚姻的结束也可能使孩子受益），对夫妻双方也是一件好事，因为他们可以避免受到一时冲动做出错误决定而带来的长期伤害。

相对于经济人，社会人更愿意接受防止做出冲动决定的法律保护措施（如果经济人也有冲动，那么他们的理性思维系统会将这一冲动控制住）。我们甚至可以将法定婚姻制度看作是一种预承诺机制，处于这一制度约束下的人们会自觉地选择一种能够阻止自己犯错的法律状态。实际上，有些州已经开始试行一种叫作“契约婚姻”的制度，这种制度使离婚变得非常困难。人们可以自愿选择结成契约婚姻关系，就像他们为保护自己的长远利益而采取的其他做法一样。

然而，在现代社会，离婚并不会受到严格的限制。在多数州，人们可以选择在任何时候摆脱现有的婚姻。事实证明，契约婚姻并没有使婚姻制度产生多大的变化。在可能的情况下，仅有1%～3%的夫妻会选择

契约婚姻。选择这样做的人大多信仰宗教，并且对于婚姻、抚养子女和离婚方面的认识都十分传统。一般来说，选择契约婚姻的配偶双方在结婚之前便希望自己的婚姻能够稳定和长久。当然，能够根据不同的目的而选择不同的婚姻方式是一个不错的选择，自由主义的温和专制主义者非常愿意看到社会上存在这样的选择。然而相对来说，契约婚姻并没有受到太多人的欢迎，这说明在大多数配偶心目中，非契约婚姻还是根深蒂固的。

现在，婚姻已经越来越不是一纸特殊的契约了，它已经很难终身束缚住婚姻关系中的双方，它可以根据配偶双方的意愿随时解体。既然法律上并没有禁止离婚并且离婚现象也屡见不鲜，那么官方婚姻制度也就没有必要作为一种提高婚姻关系稳定性的措施而存在了。但无论怎样，民事结合与形式多样的私人组织应当在促进婚姻稳定性上发挥自己的作用。

官方结婚许可制度会产生一个不幸的后果，那便是将人们分成了“已婚”和“未婚”两大类，从而使后者（有时候是前者）在某些情况下处于非常不利的经济状态，并且这些不利情况很多是难以避免的。比如，同性恋者不得代其伴侣做出医疗方面的决定以及不得免税赠予对方财产，尽管这并没有充足的理由。不管亲密与否，私人关系可以以多种不同的方式建立，“已婚”和“未婚”的划分不应当影响人们的选择。的确，将人们简单划分为“已婚”和“未婚”是极为不精确的。有许多人彼此的关系是亲密而忠诚的，但他们却并没有因此获得婚姻关系所带来的好处。许多人结婚了，但婚姻内的关系并不和谐，并且都暗自移情别恋……类似的现象不胜枚举。那么，为什么不允许人们基于私人、宗教和其他组织自行选择自己与他人的关系呢？

海誓山盟需要结婚证书的护航吗？

对于那些赞成官方婚姻的人来讲，他们更为关心的是孩子的利益以及婚姻关系中弱势一方的利益。这种考虑是对的，让我们来分析一下。

婚姻经常被认为是庇护孩子的港湾，这一点毋庸置疑。然而，官方婚姻制度在提供这一庇护时有些过于残酷，一些更为直接的方式会更容易地达到这一目的。比如，通过建立相应的法律制度便可以保证离婚父

母仍向子女提供抚养费。当孩子的利益受到影响时，强制手段不失为一种很好的选择。我们的社会能够，也的确已经通过超越温和专制主义的做法强制家长（即便在债务缠身的情况下）抚养孩子。那些倾向于助推的人可能会说，一些简单的做法也会有用，比如，离异的父母通过自动扣款登记（在此情况下无权退出），每月从其相关账户中扣除一定的金额。

无论如何，我们都没有理由认为，民事结合和私人以及宗教组织等不能像官方婚姻制度那样为孩子提供足够的保障。如果孩子需要物质上的帮助，有关法律部门会直接介入，满足孩子的这一需求。如果孩子需要温馨和谐的家庭，那么官方颁发的结婚证就一定能够保证家庭和睦吗？也许是，但对于这一点我们很难给出自信的回答。

如果在长期的婚姻关系瓦解之后，受害的是不具备自理生活能力的人，那么好的默认法则最有可能解决这一问题。关于这一问题已经有许多案例，最为有效的是自由主义的温和专制主义者的一些做法，即赋予人们自由选择权利的同时引导人们向目标方向努力。我们很快将会谈到一些可行的做法。现在我们只是想请读者注意，官方婚姻制度既没有必要，也算不上一种好的默认法则。

从好的选择体系的角度来讲，现有的官方婚姻制度中存在的最主要问题是没有足够的自由度。当然，我们承认没有任何人会被强迫结婚，法律也没有这样的权力。因此，与政府制定的其他威胁到人们自由的强制性措施相比，婚姻制度是完全不同的。民主社会颁发结婚证书时，做法几乎完全不同于要求雇主提供符合要求的医疗保健资料或者要求雇主补贴一定保险金额时的做法。婚姻看上去甚至更像是为私人选择提供方便而不是要剥夺私人的自由选择权。然而，婚姻制度并不仅仅是一种提供方便的手段，它与《劳动合同法》有着本质的区别。政府不会轻易允许人们只能与同种宗教信仰的人结婚，也不会强制人们达成协议。同时，政府还会建立一种对婚姻法律形式的垄断，对申请结婚的人员进行强力限制，还会在法律形式之外附加一种只有政府才能授予的实质性和象征性利益。对于那些憧憬自由的人来讲，这根本算不上什么利益。

我们承认，许多配偶会从某种程度和某些方式上得益于公开宣布忠于对方的誓言。许多人相信，官方婚姻制度能够促使人们做出无论对配偶双方还是对社会都有益的婚姻承诺。然而，如果承诺果真如此重要，那么为什么不依靠民事结合和私人组织（包括宗教组织）做出这一承诺

呢？政府颁发的带有“结婚”字样的证书果真就那么重要吗？许多海誓山盟并不需要这些证书的敦促，同样能够被终生恪守。人们大部分时间都在与朋友、同事、老板的相处中度过，因此，即便没有政府的婚姻约束，人们也会非常看重私人承诺。宗教组织、业主大会以及俱乐部的成员都会感受到（甚至是强烈感受到）来自这些组织所设立规则的制约。我们应当牢记，如果人们渴望某种承诺，那么无论我们做什么，都无法阻止人们通过民事结合或者完全通过私人组织做出这一承诺。

那么，官方婚姻是不是一种经济的选择呢？答案是否定的，它并不会带来多少经济上的便利，在很大程度上它甚至可以被认为是一种不合时宜的做法。我们只能说，官方婚姻有可能会以承诺的方式造福于婚姻当事人双方和孩子。就成本而言，官方婚姻并没有多少弊端，然而它的确可以产生不必要的分歧，同时还会使人们对国家支持的婚姻和宗教婚姻之间的关系产生困惑，并且对一些基本问题和概念产生强烈动摇。当前最显而易见的困难是，宗教组织坚持认为它们有资格按照自己认可的方式定义婚姻，而同性婚姻的双方则坚持认为他们不需要通过法律上承认的“二等公民”身份便能够做出厮守终身的承诺，而我们的建议则能够同时满足这两种针锋相对的声音。只要我们宣布“婚姻”是由私人组织而不是由政府来管理，并且宗教组织可以自由设立婚姻的规则，那么这一问题便能很容易得到解决。同时，这一政教分离的做法还会带来许多其他的好处。

什么是婚姻最合适的默认法则？

我们认为，管理婚姻的官方机构以及关于其性质和未来走向的争论已将人们的注意力从以下这个关键问题上转移开来：对于那些海誓山盟的伴侣来说，最合适的默认规则是什么？

只有看准了这一问题，选择设计者的工作才能得以展开。我们不可能在本书中对所有的复杂问题都考虑得面面俱到，但是我们可以提出几条建议，这些建议可以适用于各种形式的合法未婚同居者（包括现有婚姻形式下的夫妻双方）。我们的动机很简单：如果一切从头开始，那么任何一个理性的人都不可能再制定出当前的制度。现行制度在许多州都使人迷惑不已，即便是经验丰富的专业受理离婚案件的律师也弄不清楚这一制度为什么会产生如此多的争议。但是它至少表明，我们应当改变

这一选择体系，从而使人们对自己的权利和义务有更加清晰的认识。我们甚至还希望，助推应当作为一种保护弱者（主要是妇女和孩子）的工具而存在。

根据我们一贯的观点，我们的出发点应当建立在符合人们实际需要的基础之上。如果人们互相做出明确承诺，那么法律应当协助人们执行这些承诺。由于人们的行为会出现疏漏并且有很大的不确定性，所以法律必须选择一套默认规则。然而，人们在做出长期承诺时更希望得到一些指导。正如我们所建议的，不切实际的乐观主义在婚姻关系中体现得极为明显。例如，在最近的一些研究中，当人们被告知其他人极有可能离婚（概率大约为50%）的消息时，人们对自己的婚姻却保持了一种近乎荒谬的高度乐观；研究结果表明，几乎所有人都确信或者基本相信自己是不会离婚！

正是由于这一背景的存在，人们才不会去签署婚前协议。大部分人都相信自己不可能离婚，并且担心签署婚前协议会伤害到双方感情，所以他们只会去看一下现有的那部《婚姻法》，就连业内专家也认为这部法律没有制定好。同时，只有那些见过世面、家财万贯的有钱人才有可能签署婚前协议，以备离婚时（在处理财务问题时）能够有一个清晰的法律依据。所有这些都使得大部分人在面对充满变数以及含糊其辞的法律条款时成了受害者。如果没有签署婚前协议，我们认为应当有相关的助推措施去帮助那些弱势群体（通常情况下是女性）。一般来说，女性会在离婚后陷入经济困顿的状态，而男性的经济前景则会看涨。因此，采纳一套默认规则去弥补那些有可能遭受严重损失的人是十分必要的。

有一个前提是，人们有权按照自己的意愿提出条件。如果男方和女方同意了一个在一般情况下对男方有利的条款，那么法律应当尊重这一决定，并且应当使用法律体系中的其他部分（包括税法）帮助需要保护的一方。禁止人们达成自愿条款的强制法规不大可能实现人们的愿望，人们会通过调整部分内容而绕过这些法规。然而，人们希望做的事情很可能会受到默认法规的影响。如果法律能够建立一种实用的标准，那么它会得到许多人的支持。

如果默认法规会特殊照顾那些离婚前承担孩子主要照看义务的一方，那么这样的法规便有可能长久存在下去。如果因为离婚前父母双方都履行了照看孩子的义务而执行共同监护，那么人们便很容易认识到家庭解体意味着什么。同时，如果默认法规规定在离婚后婚前承担主要照

看义务的一方应当继续承担这一义务，并且应受到资助，那么这一法规也会长久存在下去。因此，有了这些能够站得住脚的法规，社会上弱势群体的利益才能保证不被侵害。

除了帮助弱者，默认法规还应当给出清晰的表述，因为社会人不是经济人，他们在谈判时会普遍存在一种自利偏差。实际上，自利偏差的意思是面对困难或者重要的谈判，我们会倾向于认为最为“客观”的结果和最有可能发生的结果都对自己不利。当双方都陷入自利偏差时，争吵只会使谈判陷入僵局，他们会在法庭上长时间地大吵大闹，甚至因此丧失本来对自己有利的局面。在离婚案件中，双方通常会情绪激动，都认为自己占理，并且认为法官也这么认为。你可能会认为，即便夫妻双方存在自利偏差，律师无法也不应当打击客户的这一心态。然而，在许多情况下，就连律师本人也会陷入自利偏差。

这样一来，法律规定中模糊的地方便会引发激烈的争论。如果我们可以通过助推缩小双方预期结果的范围，那么双方便更有可能达成一致。如果法律能够提供一个标准和范围，帮助人们对最终可能出现的结果有所理解，那么那些面临离婚的家庭可能会受益良多。

为了实现这一目标，最好的解决方法是罗列出尽可能少的可能出现的结果，以便法官形成自己的判断。目前，许多州已经开始了类似的做法，但是由于自利偏差的存在，如果人们不知道这些法规，这些法规便无法发挥作用。有研究表明，许多已婚夫妇甚至不清楚一旦离婚会发生些什么事情，包括如何照顾孩子或者如何支付赡养费。州政府应当明确规定赡养费的范围（费用将占收入的一部分，可能有上限）。

最好的方法可能是基于如夫妻双方年龄、收入能力、已婚时间等因素确立一个明确的公式。以这一公式为基准，法官便可以对其他一些因素给予考虑，比如结婚期间的生活标准、夫妻双方的身体状况、双方的收入情况以及其他有关因素。一旦“脱离”这些范围，便需要对原因做出详细说明，并且原因应当限于可接受的为数不多的几条，以便做出调整。在整个过程中提高透明度的最终目的是为了促使夫妻双方在预想范围内达成和解。

下面让我们从更广泛的意义上得出结论。婚姻的私人化有足够的理由，我们可以允许私人组织、宗教团体及其他组织按照一定的默认规则和刑法对自己希望做的事情做出约束。我们提议，政府应当取缔“婚

姻”转而依赖民事结合。如果宗教团体希望限制异性恋夫妻的婚姻，他们理应可以这样做。如果这些团体希望降低离婚率，他们也可以这样做。这一建议的好处在于它可以进行大范围的实验——在增加个人和宗教团体自由度的同时，减少目前公众对于此事不必要甚至是令人厌恶的争论。

第五部分
支持还是反对？

第16章 欢迎来到助推的世界！

至此，我们已经讨论了多种助推方式，我们相信还有许多其他形式的助推。如果你留心，那么你还会发现以下十几种小规模的助推。

1.明天给予更多。许多人有很强的慈善冲动，但我们认为，由于惰性的存在，我们实际的捐赠会远远少于我们真正愿意给予的数额。我们的理性思维系统希望自己做出善举，然而直觉思维系统却无法让我们实现这一点。你可以想象一下，你是否多次认为自己应当向别人伸出援助之手，却最终没能这样做。原因是在那一阵头脑发热过后，你的注意力便转移到别处去了。

一种简单的助推方式便是“明天给予更多”计划。这一做法受到了“明天储蓄更多”计划的启发，它让人们回答是否愿意尽快从小处开始实践自己的慈善诺言，然后承诺每年都增加自己的捐款数额（将捐款增加数额与收入增长数额挂钩很可能是不现实的）。如果人们决定退出“明天给予更多”计划，他们仅需要在任何时间打一个电话或者发一封简单的电子邮件即可。我们认为会有许多人愿意加入这一计划。

安娜·布雷曼在2006年与一家大型慈善组织针对这一计划进行了一次实验。已经按月捐款的捐款者被要求立即或者在两个月之内增加捐款金额。结果，捐款增长的比例为32%。我们与我们所在的大学也合作进行了一些实验，初步结果看上去还不错。如果我们的目的是为了增加人们的捐款数额，那么这是一个很简单的做法。实际上，如果“明天给予更多”计划能够为有需要的人带来更多的钱，那么它的效果也应使人感到惊奇。同时，这一计划也是那些怀有良好初衷却因疏忽而忘记捐款的捐款人所乐于看到的。

2.慈善借记卡和减税。有些助推的做法很容易减少人们的慈善捐款额。对一些社会人来讲，捐款追踪以及将它们列入报税单是一件麻烦的事情，因此如果减税是自动进行的，他们最终捐出的数额会少于自己初始愿望的捐款额。一种明显的解决方案是推出慈善借记卡（一种由银行发行的仅面向慈善机构的专用借记卡）。有了这张慈善借记卡，所有

的慈善捐款都会从普通账户中扣除，到年终时银行会发给你一份声明，上面明确列出你的每一笔捐款。同时，对于非货币实物捐献（比如家具或者汽车），这张卡还可用于提供记录，从而确保银行知道你所捐献实物的价值并将其列在年终清单上。这份清单甚至还可以被送到美国的税务部门，让政府自动为你减税。通过使捐款更加明晰化，这张慈善借记卡可使我们更便利地施行善举，并使这一举动更加吸引人。

3.自动纳税申报。谈到税收和自动处理，没有哪位选择设计者会愿意设计目前以复杂著称的所得税系统。抵扣是一种适合每个人的简化步骤的做法。如果这一过程的自动程度更高，那么普通人和美国税务局的受益将会更大。经济学家奥斯坦·古尔斯比在2006年提出了一种叫作“自动纳税申报”的做法。根据这种做法，没有详细列出减税单以及将所有收入都提交给美国税务局的人将会收到一份已经填写好了的纳税申报单。为了归档，纳税人只需要在这份纳税申报单上签字并邮寄出去。（更方便的是，可以登录美国税务局网站，然后点击确认。当然，如果纳税人的信息发生变化或者开始有未申报收入，他便需要做出相应的改动。）

古尔斯比认为，这一做法每年将会为所有纳税人节省下2.25亿小时的报税时间和20亿美元的报税费用。当然，也有许多人不相信美国税务局，因此我们还有一种方式能够使他们相信收税员是诚实的：如果出现错误，你不但可以将损失弥补回来，并且会得到一笔奖金（比如100美元）。

4. **Stickk.com**。许多人在实现他们的目标和理想时都需要得到帮助，承诺完成某件事情是提高成功率的一种方式。有时候，做出承诺是一件很容易的事情，比如承诺减少信用卡上的开支，少买巧克力和腰果，以及让你的另一半将电视机遥控器藏起来。而有时候，承诺又是一件很难的事情。您是否还记得在第2章中我们讨论过两名大学生为减肥下赌注的案例？他们两人中的一位——现任耶鲁大学经济学教授迪恩·卡兰，与其同事伊恩·艾尔斯基于同一个概念创立了一项互联网业务。艾尔斯和卡兰将这项业务称为Stickk.com。

该网站提供了两种做出承诺的方式：金钱方式和非金钱方式。使用金钱方式承诺时，人们可以拿出一部分钱单独放起来，并且承诺将在某个日期之前完成某件事情，同时他们还应当对自己是否已实现这一目标

制定一个标准。比如，他们可能会同意在医生办公室或者朋友家里称体重或者在诊所接受尼古丁尿液检测。如果人们达到了自己的目标，那么他们就可以将这部分钱拿回去；如果没有达到目标，那么这部分钱将被捐到慈善机构。同时，你还可以选择团组资金承诺，团组成员将各自的钱汇集到一起，并且最终只返给那些实现自己目标的人。（另外一个更为残酷甚至有些恶作剧的方法是将钱交给那些承诺者所憎恨的人，比如反对党人士或者主要对手球队的球迷俱乐部——我们可以想象一下棒球大联盟的纽约扬基队和波士顿红袜队之间由来已久的敌对关系。）非金钱承诺包括同侪压力（向家庭成员或者朋友发出的宣布成功或者失败的电子邮件）和通过群组博客敦促人们去实现目标。

承诺者的目标可能有减肥、戒烟、加强锻炼及提高学习成绩等。有些人的目标甚至极为奇特，比如登上乞力马扎罗山去看雪景（通过照片证明）、去蒙古旅游（通过护照上的入境印戳证明）、同时手抛7个橙子和1个西瓜而不落地（通过录像证明）、跑马拉松、省更多的钱（这一点并不算新奇）、节约天然气和电的用量（虽然并不新奇，但人们的确希望实现这一点），或者由渴求上进的人想出来并且公布到网络上的任何其他目标。

5.不用尼古丁贴片戒烟。旨在帮助人们做出承诺并获得成功的组织早已经出现了。CARES（减少和避免吸烟承诺行动）是一项由菲律宾棉兰老岛卡拉加绿色银行推出的节约计划。想戒烟的人需要在这家银行申请一个至少存入1美元的账户。在接下来的6个月时间里，此人需要将他因不买烟而节省下来的钱存入这一账户（有时候银行工作人员甚至会每周主动上门收取这笔钱）。6个月之后，客户将接受尿样检查以证明他最近没有吸烟。如果通过这一检查，他便可以将这些存入的钱取回来；如果没有通过，他账户上的钱将被捐献给慈善机构。

麻省理工学院的贫困行动实验室对以上实验进行了评估，结果令人满意。建立一个账户能够使那些想戒烟的人的戒烟成功率提高53%。没有其他任何一种戒烟方法（包括尼古丁贴片）取得过这样的成效。

6.摩托车头盔。许多州政府都禁止人们不戴头盔驾驶摩托车。对于自由主义者来说，这一做法值得商榷。他们会问：如果人们甘愿冒险，难道他们就没有这个权利吗？目前关于这一问题存在两种截然不同的观点，一种观点强调不戴头盔的危险性并支持这一禁令，而另一种观

点则认为政府在这一点上不应当干涉人们的意愿自由。专栏作家约翰·蒂尔尼曾经建议实施一种类似助推的做法，政府既可以保障安全又不干涉人们的自由。这一做法的基本点是不想戴头盔的摩托车驾驶员必须获得专门的驾照。为了得到这一驾照，摩托车驾驶员必须另外参加驾驶课程，并提供医疗保险证明。㊟

蒂尔尼的方法给那些希望聆听到耳旁呼啸风声的摩托车驾驶员增加了一些成本，因为参加额外的驾驶培训以及获得一份保险证明也要花费不少。但是，这一做法要比简单地禁止更加人性化，并且不会剥夺人们寻求刺激的欲望。

7.自我禁止的博彩。博彩会引发一系列复杂的问题，我们不会对自由主义的温和专制主义者在这方面的做法进行过多的讨论。（如果由我们说了算，我们不会允许政府对博彩业进行垄断——特别是它们发售的彩票让平头百姓的中奖率微乎其微，比如政府发行的福利彩票，1美元的收入只能兑现50美分的中奖额。如果你希望获得较高的中奖率，那么就请和朋友一起去买足球彩票吧。）然而，喜欢博彩的大有人在，而且他们的确需要帮助。

这里有一种不错的解决方案。在过去的10年时间里，有几个州（包括伊利诺伊州、印第安纳州和密苏里州）的政府已经通过立法，允许好赌之徒将自己列入赌场的黑名单。这样做的潜在考虑是让那些不能自律的人能够意识到自己的缺点，并且将其情感置于理智控制之中。有时候，有些赌徒可以让朋友与自己一起实现这个目标，有时候他们则需要私人组织的帮助。然而，如果赌徒们能够设法得到州政府的帮助，那么这是一种最好的选择。我们认为，自我禁止是一种很好的做法，因此建议人们开展一些研究工作对此进行探讨。

8.“生命健康计划”。保险公司同病人一样，不愿意支付大额医疗费。因此，保险公司可以考虑与客户一起努力提高人们的健康水平，从而降低医疗费用。让我们来看一下在4个州（伊利诺伊州、威斯康星州、密歇根州和科罗拉多州）实行的生命健康计划。该计划是一种健康活力项目，旨在激励人们主动做出强身健体的选择。如果参加者能够在健康俱乐部工作一个星期、使一个孩子加入足球联赛或者使其本人的血压保持正常，那么他便可以赢得“活力值”，积累的活力值可以用来购买飞机票、预订酒店、订阅杂志和购买电器。生命健康计划是一种明智的

做法，它将人们的健康保险与助推结合起来，从而使人们的生活更加健康。

9.每天1美元。未成年女性怀孕是一个很严重的问题，而且那些在18岁前生过孩子的少女经常还会在一两年内再次怀孕。有几个城市（包括北卡罗来纳州的格林斯博罗市）已经开始试行“每天1美元”的计划，根据这项计划，已经生过一次孩子的少女在未再次怀孕的每一天里都会获得1美元的奖励。到目前为止，这一做法取得了很大的成效。每天1美元对一个城市的财政并不会造成多大的负担，即便这一计划会实施一两年的时间。并且这一方案的回报已经令人满意，它使得年轻的妈妈们愿意采取必要的措施避免再次怀孕。同时，由于纳税人不再为未成年妈妈所生的孩子支付高额的税金，所以这一做法的成本要大大低于收益。因此，许多人将“每天1美元”计划奉为降低未成年女性怀孕率的模范计划。（当然，我们一定还会想出别的助推方法。）

10.空调过滤器：有益的红灯。在炎热的天气里，人们往往会打开空调，而许多中央空调系统都需要频繁地更换过滤器，否则就会产生不良后果，比如会导致空调系统结冻并损坏。然而，人们并不太记得应当何时更换过滤器，因此他们花大量的钱维修空调也就不足为奇了。实际上，解决方法很简单，在一个醒目的地方安装一个红灯，它会在适当的时候提醒人们更换过滤器。目前，许多设施较为先进的汽车会在需要加油时提示车主，许多冰箱会配置有内置水过滤器报警灯。这些做法完全可以用在空调上。

11.刺激性指甲油和戒酒药。希望摒弃某些不良习惯的人可能会通过某种产品让自己为持续这一习惯付出痛苦的代价。这样的理智便可以约束情感，并且告诉情感赶紧停止这些不良习惯。

目前有很多种产品具备这一功效。如果人们希望停止对指甲的刺激，便可以购买苦味指甲油。更为极端的一个例子是给嗜酒如命的酒鬼服用的戒酒药，这种戒酒药可以使饮酒者一喝酒便呕吐并带来身体不适。对于那些长期饮酒且难以自拔的人来说，这种戒酒药起到了良好的治疗作用。

12.礼貌性克制。最后我们再来谈一下我们最看好的一项建议。现代人经常会犯下不礼貌的过错，每天都会有人向陌生人甚至是亲朋好友

发送不友好的电子邮件，尽管他们事后也会后悔不迭。其实，我们也听过这一说法：不要在气头上写骂人的邮件。你可以将它存档，一天之后再决定是否发送。（实际上，第二天你很可能已经平静下来，甚至忘了这回事了。）然而，许多人不但不知道这一方法，并且也很少这样做。科学技术可以很好地解决这一问题。实际上，我们坚信某些技术性可行方案仅需要一个月便可以付诸实施。

为此，我们建议开发一种“礼貌性克制软件”，从而能够在你发送邮件之前明确告诉你这封邮件是否带有不礼貌的语气，并且提醒你：“注意！此封电子邮件看上去有些不礼貌，是否确定发送？”（目前已经开发出了检测不良用语的软件。但我们的要求更高，因为一封言辞不友好的邮件可能不含有任何表面上不体面的措辞。）有些加强版的软件可作为人们的默认选择，这类软件会提示说：“注意！此封电子邮件看上去有些不礼貌，本次操作不会将此邮件发送，除非您在24小时之内要求再次发送。”不过，这一加强版会要求你通过某些操作（诸如输入你的社会保障号码以及祖父的生日，或者演算一些恼人的数学问题）而绕过这种发送延迟，从而将邮件即时发送出去。注 人类的理性思维系统要比直觉思维系统更聪明。我们认为，如果社会人能够成为亚伯拉罕·林肯所说的“大自然中更美的天使”，那么他们会生活得更加美好。

---

1. 蒂尔尼专栏文章的一名读者在给编辑的信中写道，获得这一特别驾照的摩托车驾驶员还必须证明自己已经注册成为一名器官捐献者。

2. 在等待这一程序开发的过程中，我们两人已经将一种自律措施当成了替代品。当我们中有谁大发雷霆时，谁便会写一封饱含愤怒语言的电子邮件并发给另外一人进行修改。当然，如果我们两人彼此之间大发雷霆，这样做便无济于事。因此，我们还是寄希望于这一程序能尽快被开发出来。

第17章
谁会反对助推？

谁会反对助推呢？我们看到一意孤行的反温和专制主义者及其他一些人会持严厉的反对态度。让我们按顺序来看一下有关的反对意见。首先，我们看一下那些看上去不攻自破的反对意见，然后再看那些给我们带来麻烦的反对意见。

“滑坡论”

担心那些拥护自由主义的温和专制主义的人会越来越少是一种很有趣的想法。怀疑论者可能会担心，一旦我们认可储蓄或者环保中存在的温和专制主义，那么各类不同意见便一定会接踵而至。他们可能会认为：如果我们允许实施促使人们节约能源的信息计划，那么政府的宣传机器很快会将重点从教化转移到直接控制，再到彻头彻尾的强制禁令。

批评者会看到，这是一种难以被人接受的温和专制主义。以教化为本的政府机构可能会诉诸严厉的罚款甚至是刑罚。禁烟令便是一个很好的例子。我们的策略已经从使用语重心长的警示牌这一强烈的信息攻势转变成为征收高额烟草税以及禁止在公共场合吸烟，因此烟民便不能对政府最终会对香烟严加监管甚至彻底禁烟而心存侥幸了。的确，许多人会欢迎禁烟，尽管多数人不会赞同禁酒。那么我们应该站在什么立场呢？我们应当确信，一直走下坡路是不可能的，为了防止出现滑坡，批评家可能会认为最好是一点儿下滑也不能有。

对此，我们有三种观点。第一种观点是针对“滑坡论”的支持者回避了一个问题，即我们的建议是否有好处。如果我们的建议能帮助人们省下更多钱、吃得更好、更明智地投资以及选择更合适的保险方式和信用卡（当然是建立在人们愿意得到这些的前提之下），这难道不是一件好事吗？如果我们提出的方法不好，那么人们可以直接提出批评意见，而不是一味地害怕那个假想中的滑坡。同时，如果我们的建议有价值，那么人们应当按其执行下去，并尽一切可能在湿滑的斜坡上撒上一把泥土

（假如我们的确非常害怕滑坡）。

第二种观点是我们提出的自由条件需要低成本的退出权利，它能够降低湿滑斜面的倾斜度。我们的建议正是为了保护人们自由选择的权利而提。在许多目前没有自由的领域（比如教育、环保、医疗事故和婚姻等领域），我们将尽力争取这样的自由。只要那些坚持自我的人可以避免温和专制主义的干预，那么这些反温和专制主义者所谴责的风险便是可控的。当人们无法将推荐的做法与令人厌恶的做法区分开来的时候，“滑坡论”便受到了人们的青睐。由于自由主义的温和专制主义者具备自由选择的权利，那么我们可以确定地说，我们提议的方式与大多数政府所实施的干预是格格不入的。

第三种观点是我们一直在强调的：在许多情况下，有些形式的助推是不可避免的，因此要求政府放任不管是没有丝毫意义的。而选择设计者，不管是供职于政府还是私人组织，必须要有所作为；如果政府要采取一种处方药计划，就必须使相关类型的选择体系到位。对于污染，政府必须设立一套制度，哪怕只是声明污染者不用承担责任，不用受惩罚。即便政府废除了婚姻和民事结合，合同法也必须对离婚之后当事人双方的财产（如果有的话）做出相应的规定。

生活中经常会出现人们预想不到的事情。不管是私人组织还是公共组织，它们在建立规章制度时都需要考虑到这一点。我们之所以看不到这样的规章制度，是因为人们已经司空见惯，并且已经不将它们看作规章制度了。但不管怎样，这些制度的确存在，并且在有些情况下会出现漏洞。

那些反对助推的人可能会认为这一点对私人企业来说是正确的。他们也许相信，竞争压力能够挑战那些最糟糕的助推。那些误导顾客的汽车或手机租赁公司可能会发现，客户正在流失。对此，我们已经提出了疑问，并且将会提出更多；然而我们竟然不去谈这些问题，而是将重点放在政府的“滑坡论”上。提出这一说法的人有时候甚至会无视政府的存在，在他们眼中，社会约定俗成的规则好像完全来自自然界，这是大错特错的。请相信，目前应用于各个领域的默认规则极有可能是最合适的，因为它们能够激发人们的兴趣或者使人们找到适当的定位。这一点是毋庸置疑的。那些极力贬低政府的人认为，过去政府在所有领域的做法都是一无是处的，这是没有道理的。注

我们同意，长期形成的社会传统可能是非常有实际意义的，但是我们并不相信传统主义者会极力反对自由主义的温和专制主义。社会实践以及反映社会实践的法律之所以经久不衰，不是因为它们本身正确，而是因为饱受自控折磨的社会人只会盲从其他的社会人。惰性、拖沓以及模仿的习惯经常会左右我们的行为。一旦我们的传统回到现实，那么支持这些传统的论据会随着环境的不同而或强或弱。

恶意助推及恶意助推者

为了提供有实际作用的助推，选择设计者可能会有自己的做法。那些更喜欢默认规则的人之所以这样做，是因为这关系到他们自己的经济利益。你的公司在第一个月发给你试用期工资，然后在试用期结束之后自动将你录用，并发给你更高的工资。在这一过程中，公司的主要目的并不是为了省掉招聘过程。因此，我们应当说，各行各业的选择设计者都是为了达到造福自身（或者他们的员工）的目的而对别人施以助推的（并不是为了造福助推对象）。但是，我们从中能够得出什么结论呢？在实际生活中，选择体系设计者可能会与客户产生矛盾，但我们并不认为他们会停止选择设计。相反，如果可能，我们会尽量罗列出可能存在的动机。

有一个问题是，相对于私人选择设计者，我们更加担心公共选择设计者（但实际上我们两者都会担心）。从表面上看，认为公共选择设计者比私人选择设计者更危险的看法有些让人匪夷所思，毕竟公共领域的管理者必须响应选民的号召，私人领域的管理者则必须尽量增加利润和提高股价，而不是考虑消费者的利益。的确，那些对政府持怀疑态度的人认为，提高股价仅仅是私人企业管理者的责任。我们已经强调过，在某些情况下，“看不见的手”这一经济学原理会使利润最大化，最终也会造福于我们的消费者。但是，如果消费者对他们所购买产品的特点并不了解，那么商家会因此成为短期的最大受益者，甚至也是长期的最大受益者。

对于比较简单并且购买率高的产品，“看不见的手”能够发挥最大的作用。我们不必过于担心干洗店会敲顾客的竹杠，因为如果干洗店突然抬高干洗价格，那它们的生意也不会长久。然而，在抵押贷款客户得知诱惑利率将会很快被取消这一坏消息之前，抵押贷款经纪人早已逃之夭

天了。

《经济学人》杂志的编辑都非常赞同自由主义的温和专制主义，他们提醒人们说：“从自由的角度来讲，有些事情很容易做过头，因此我们需要谨慎。然而，政治家毕竟一贯擅长于设计公众选择。要阻止政治说客、别有用心者以及好事者的行为，我们应当做些什么呢？”

我们认为，无论通过公开选举方式还是其他方式选举出来的政府官员大多都是私人利益集团的代表，这些官员会通过助推设法使人们走向有利于这些私人集团的方向。这便是我们要保持选择自由度的一个原因。但是，如果私人利益集团在促进客户利益的过程中遵循“看不见的手”这一经济学原理，那么问题又出在什么地方呢？更为重要的一点是，无论是对于公共选择设计者还是私人选择设计者，我们都应当给予关注。我们应当设立一套规则以减少欺骗和滥用权力现象的发生，促进健康竞争环境的发展，使得这一环境能够限制利益集团的行为，并且能够激发出一些令选择设计者服务于大众利益的动机。无论是公共部门还是私人组织，它们的首要目标便是要提高透明度。要使客户清楚地知道他们所享用服务的数量以及他们需要为此项服务所支付的费用，采纳我们提出的各类RECAP建议是一个不错的选择。在环保领域，我们已经提出过建议，公开制度应当是一种低成本、高效率的监督方式。

我们希望看到的是，类似的原则也能够应用于监督政府的行为。我们需要政府官员将有关选票、款项用途以及说客所支持的信息全都公布在互联网上；我们需要那些制定未来能源政策的人确定由哪些追求利益最大化的公司出于建章立制的目的而伸出自己那只“看不见的手”；我们需要制定未来教育政策的人公开有哪些利益集团和组织为此捐过款；我们还需要政府机构（而不仅是私人组织）披露它们对空气污染和水污染以及温室气体排放所做出的贡献。供职于美国最高法院的路易斯·布兰代斯说：“阳光是最好的消毒剂。”无论是民主政府还是独裁政府，它们都需要大量的阳光。

在强调对选择进行设计的同时，我们希望设计者能获取更多的信息。同时，通过实施对不合格计划的自由检查，我们希望对那些考虑不周或者动机不良的计划实施力度很强的监管。出于个人利益的考量能够对设计者构成一种健康的监督，因此选择自由便成了一种重要的调节和纠正的因素。

犯错的权利

怀疑主义者可能会认为，在一个自由的社会，人们有权犯错误，甚至有时候犯错误也是一件好事，因为我们可以从错误中学到东西。我们对于“人有权利犯错误”这一点是完全同意的，这也是我们为什么会坚持主动放弃权利的原因。如果有人愿意将全部的养老金投资于罗马尼亚的股市，我们也不会去阻拦他。但是对于那些经验不足的选择者，适当为他们提供一些警示也不是坏事。我们赞同在一些滑雪场为新手和尚不熟练的滑雪者设置一些警告牌，比如“如果你的滑雪技术不够专业，那么请不要尝试沿前面的路滑下去”。

相对于推出住房抵押贷款的投资公司，我们更担心的是那些经不住这些公司花言巧语诱惑的客户，他们做出了抵押贷款的决定，然而最终却还不起债。这些客户本应当知道可能会发生这一切，并且应当学会和改进对贷款风险的评估方法。然而，人们到底需要学习多少知识才够用呢？我们认为，孩子不应当在掉进一次游泳池但侥幸没有被淹死之后才知道游泳的危险，在伦敦街头过马路的行人也不需要被双层大巴撞一次才知道注意安全的重要性。所以，在人行道边设置一块提醒标志牌不是更好吗？

自由并非越多越好

有些批评家的极端观点会让我们觉得匪夷所思，他们反对一切形式的强迫交换。他们不喜欢一样事物从张三传给李四，即便张三很富而李四很穷。这些批评家极力反对累进税制（美国大多数税种都按照累进税制缴纳）。在一些与我们关系紧密的领域，这些批评家可能会反对那些明显有利于经济条件差、教育水平低或者社会阅历少的弱势群体的政策。他们之所以会反对这些政策，不是因为他们缺乏对这些弱势群体的同情，而是因为他们认为任何给予他们的帮助都应当是私人组织（比如慈善机构）自愿提供的，政府在这方面的政策也应当是让另外一些群体买单（比如学历程度高以及阅历丰富的强势群体）。他们不喜欢的是拆东墙补西墙的政府政策。

我们必须承认，我们并不认同“所有再分配都是非法的”这一观点。

我们认为，一个运行良好的社会应当在保护不幸群体和鼓励首创与自助精神之间找到一个平衡点，也就是说，我们既应当使每个人都按照比例得到他们应得的“馅饼”，也应当加大整个馅饼的尺寸。我们认为，再分配的理想方式并不是不作为。但是，即便是那些比我们更反感再分配制度的人也大可不必对我们的政策有丝毫的担忧。多数时候，助推能够帮助那些需要帮助的人，并且对于那些不需要帮助的人，花费也缩减到最小。也就是说：如果有人已经开始为自己的养老缴纳保险，那么推出“明天储蓄更多”的计划对他们来说应当不会有什么不利的影响；如果有人不吸烟，或者体形消瘦，那么那些戒烟和减肥措施的实行也不会影响到他们。

一些怀疑主义者可能并不认为，我们的一些建议会需要经济人为一些他们并不需要的计划做出贡献（虽然并不大），并且他们无法从中获得什么利益。然而，如果那些需要帮助的人也会对社会造成一定负担（比如较高的医疗成本），那么让经济人承担一部分帮助社会人的成本也不为过。当然，一些反对再分配的人也会反对那些迫使其他人为需要医疗保健的人买单的保健制度。从某种程度上说，经济人的确可能会在帮助社会人的政策中受损。如果张三的幸福部分建立在他比李四有钱的基础上，那么李四每次幸福多一点儿，张三便需要付出多一点儿。但我们认为（尽管我们并没有证据），大多数的张三实际上会愿意去帮助社会上的那些弱势群体（尽管李四多数情况下靠的是政府的帮助，而不是私人组织的帮助）。至于那些与穷人稍稍拉近距离便感到不安的人，他们只会得到我们的同情，而不是好感。

最纯粹的自由主义者关心的不是福利，而是人们的自由和自由选择权。为此他们更推崇需求选择，而不是助推。他们甚至愿意向人们提供必要的信息，使他们在选择时有更多的信息参照，然后再让他们去选择，这一过程中并没有涉及助推！这在瑞典政府让它的国民自主选择投资方案的例子中得到了体现。另一个案例体现在器官捐献的过程中，自由主义者认为，应当要求人们在没有任何默认规则的情况下对自己的意愿进行清晰的表述。这两种情况都是人们深思熟虑的结果，并不是通过助推才产生的。

尽管我们离不开助推，但我们也确实认为自主选择有时候会产生更好的效果，而且我们在提供信息和教育方面没有任何问题（我们毕竟是大学教授）。但是，被迫选择并不总是最好的选择。当出现选项太多难

以抉择的情况时，让人们自主做出选择可能并不会产生最好的结果。考虑到人们经常无法做出任何选择，要弄清楚自由恋爱者为什么会在人们的反对下做出强迫性举动并不是一件容易的事情。当我们在餐厅就餐并要求服务员为我们的菜选择一种合适的红酒时，如果服务员的回答是“请你们随便选”，我们是不会感到高兴的。

心理学的经验告诉我们：信息和教育不可能是公平的，不管设计者为了实现这一目标做了多么细致的工作。因此，一言以蔽之，强迫人们做出选择并不总是一件好事，公平也并不总能达到。

透明的助推效果最好

“请快脱水的人多喝水”

不久前，桑斯坦与他的女儿去芝加哥参加每年一度为期三天的Lollapalooza摇滚音乐节。星期五晚上，人们经常会看到一个内容不断变化着的电子信息牌，上面在介绍节目内容时会不断插进一个很大的标语“请多喝水”，接着会出现另外一个标语“因天气炎热，人在大量出汗后会脱水”。

这样做的目的是什么呢？原来，芝加哥当时正受到热浪的袭击，音乐节的主办方这样做是为了避免观众因脱水而出现健康问题，这明显是一个助推行为。没有人会去强迫别人喝水，然而制作这一宣传标语的人却是猜透了人们的想法，特别是“请多喝水”的说法非常妙。这一说法要比另外一些平淡无味的说法（比如“请喝水”和“请喝足水”）更有效。“脱水”则很聪明地利用了人们的“损失厌恶”心理。（桑斯坦后悔自己没有早看到这一标语，因为他在看演出过程中觉得非常口渴，但由于人太多，他最终没能出去找水喝。）

现在再让我们看另外一种可能的做法。假如音乐节主办方并没有打出“请多喝水”的标语，取而代之的是一些潜意识广告，比如“请多喝水，您难道不口渴吗”，或者是“不得酒后驾车”、“吸毒有害健康”、“支持我们的总统”、“堕胎等于谋杀”和“请买10本《助推》”。潜意识广告可以被看作一种自由主义的温和专制主义吗？它虽然左右了人们的选择，但它并没有替人们做出决定。

那么，是否因为潜意识广告能够产生好的效果，我们就要支持它呢？对于这些私人或者公共行为，它们应当有什么限制呢？对于自由主义的温和专制主义和某些形式助推的反对可能是因为它们暗藏杀机——这些助推使得政府能够让人们按照政府的意愿做事，同时给政府官员提供完成这一任务的良好工具。让我们将潜意识广告与其他一些设计巧妙的事情对比一番。如果你希望人们减肥，一个有效的办法是在餐厅里装上镜子。当人们看到镜中自己笨重的形象时，他们可能会少吃一些。果真是这样吗？如果可以使用普通的镜子，那么我们是否可以使用故意丑化人们体形的镜子呢（我们已经注意到这种镜子越来越多了）？这种镜子能够被我们那位开餐厅的朋友卡罗琳接受吗？如果能，那么人们是否也可以在快餐店里装上美化人们体形的镜子呢？

为了探讨这些问题，我们需要再次回到我们的原则上：透明性。我们认同哲学家约翰·罗尔斯的公开性原则，公开性原则最简单的形式便是禁止政府随意选择一种政策从而达到其保护辖区民众的目的。我们喜欢这个原则，原因有二。首先，如果政府采取了一种不能公开保护公民的政策，那么政府将会面临极大的尴尬（那些支持并参与阿布格莱布监狱虐囚事件的人可能会受益于这一原则）。而更重要的原因则牵涉对公民的尊重。政府应当尊重它所管辖的公民，如果政府采用了一套不能保护公众利益的政策，那么便不能说这个政府尊重公众利益，而只能说它把公众玩弄于股掌之间。因此，从这一方面考虑，公开性原则与禁止欺骗有关。欺世盗名的政府将民众看作工具，而不是最终的服务对象。

我们认为，无论对于公共部门还是私人组织而言，公开性原则都是一种限制和实施助推的很好的原则。我们可以回想一下“明天储蓄更多”计划，这一计划中的参与者都会被明确告知各种选项的意义，并且针对每一选项他们都会被询问是否愿意接受。同样，当公司采用自动登记方式时，它们并没有对此保密，而是清晰地告诉人们，它们之所以这么做是因为它们认为大部分员工都会因参与这项计划而受益。那么，公司是否也可以在强迫员工持有公司股份时这样说呢？

同样的结论也适用于法律上的默认规则。如果政府改变了这一规则，就会鼓励人们进行器官捐献或者减少年龄歧视（他们不应当对自己的行为保密）。教育也是如此，在该领域中的一些行为学上的发现能够提供有益的助推。如果政府官员使用经过仔细推敲后的标语来减少人们乱扔垃圾的行为、阻止人们偷盗木材或者鼓励人们登记为器官捐献者，

那么他们应当很愿意将自己的方法和动机公开。我们来看一则几年前的广告，这则广告展示了一个炉子正煮着一粒鸡蛋，然后一个画外音说道：“这就是服用毒品之后的大脑。”这一生动的画面是为了激起人们对毒品的恐惧。这则广告可能会被视作是具操纵性的，但它并没有违背公开性原则。

我们也认为，这样做的确会导致一些棘手的问题。从理论上来讲，潜意识广告的确违背了公开性原则。人们之所以憎恶这些广告是因为他们在不知情的情况下受到了影响。然而，如果潜意识广告提前透露了内容会如何呢？如果政府公开宣布将依靠潜意识广告来防止诸如刑事犯罪、过量饮酒以及逃税行为又会如何呢？仅仅公开信息便可以了吗？我们认为这一做法会招致反对，因为它无法被察觉，所以无法对此实施控制。

我们无法忽视的公平

我们已经强调过，在许多情况下，政府都不可能完全保证公平。然而，有时候某种形式的公平非常重要，也并非无法达到。比如说投票，选票上必须按照某一顺序列出候选人员的名单，而众所周知的是，顺序排在第一位的候选人会因此而占有很大优势。一项研究发现，名单中排在第一位的候选人最终会在投票中平均多获得3.5%的选票。注没有人会支持政府控制候选人名单的顺序。在选票设计方面，公平原则会起到很大的作用。同时，公平原则通常需要的是随机性。

那么，在劝说人们加入医疗保健计划或者通过花钱做广告告诉人们“不要给得克萨斯抹黑”方面，我们为什么应当相信政府呢？为什么投票随机化受到人们欢迎，而保险随机化却不受人们欢迎呢？原因之一是有时候人们有权（甚至是宪法赋予的权利）要求政府实施公平的做法。对于投票权，政府必须避免故意助推的嫌疑，也就是说，政府的选择体系不能对任何一名候选人表现出偏向。同样，对待宗教信仰和自由言论的问题也是这样。政府不可以鼓励人们参加一项“明天更频繁地祷告上帝”计划或者“明天少持一些不同政见”计划。

在宪法权利之外，有一个关于公平性的更为普遍的问题，这一问题既涉及私人组织也涉及公共部门。我们已经对那些怂恿自己公司的员工

过量持有本公司股票的公司提出过批评，但是我们也支持那些鼓励员工多缴纳养老保险的公司。我们的基本结论是，对助推的评价取决于助推的效果，即它们给人带来的是帮助还是伤害。怀疑主义者可能会认为，在某些领域最好不采用助推。但是，公司如何能够做到这一点呢？既然选择体系无法避免，那么对人们的影响也就无法避免了。我们认为某些被迫选择是很好的，然而它们却经常不可行，因为它们所带来的麻烦要超过其带来的好处。

当然，有些形式的助推是不可避免的，但教育和广告都是可选可不选的做法。政府应当提醒人们关于吸烟、饮酒、无保护的性行为、食用含有反式脂肪酸的食品和穿高跟鞋的风险吗？雇主是否也应当针对类似问题对员工实施教育？为了回答这些问题，我们需要了解一下助推者和受助推者。这里有一个问题，助推者是否能够帮助受助推者做出更好的选择？这在一定程度上要看受助推者的选择有多容易做出。我们已经看到，人们最需要助推的时候往往是在需要做出困难和复杂的决定时，或者说，在人们没有足够的反馈信息和学习机会时。

但是，产生有益的助推还取决于助推者满足受助推者所需的能力。一般来讲，如果助推者有足够的专业知识，并且个体与个体之间喜好的差异不是太大（几乎所有人都喜欢巧克力冰激凌而不喜欢甘草冰激凌）或者这一差异很容易便能够被人们觉察到（政府会断定人们都喜欢一个能够降低常用药价格的医疗方案），他们便能够做出良好的判断。对于我们上述讨论过的所有原因，助推对抵押贷款比对软性饮料所起的作用更大。尽管抵押贷款是一件很复杂的事情，但这方面的外行也可以提供一些有益的帮助。相反，对于你喜欢可口可乐还是百事可乐这一问题，没有哪位专家能够提供有益的指导，最好的方法莫过于自己亲口尝一尝。因此，总体说来，当选项很多、助推者掌握专业知识而且个体喜好差别并不重要或者可以很容易估计时，助推就会有很大的施展空间。

当然，我们担心的是助推者的能力失格和自利性。如果助推者能力不够，那么由他们来引导人们的选择只会适得其反。同时，如果自利性的风险很高，那么则需要提防人们的助推企图。有人认为，政府官员的任何决定都不能解决问题并且是为了中饱私囊的。持这一观点的人希望政府的助推行为应当被控制在一个最低限度内，即仅限于助推不可避免的时候，比如说选择默认选项。但对于那些对政府持较为乐观看法的人来说，他们认为政治家和政府官员只是社会人，他们较之商业经理、律

师或者经济学家并不聪明和诚实多少，因此我们可以判断出某些情况是否包含特殊的自利风险。这便使我们弄清楚了将选票设计交给政治家是一个明显的错误，而使政治家雇用专家来帮助医疗保健参与者做出明智的默认选项则是一个很好的方法（特别是当政治家不得不报告来自保险公司的慈善捐款的时候）。

为什么助推是“自由主义的温和专制主义”？

我们希望，无论是保守主义者、中庸主义者、自由主义者还是任何其他人都能够支持自由主义的温和专制主义。到此为止，我们已经重点对某些保守主义和大多数极端自由主义的做法进行了批判。热情的温和专制主义者在面对人性的缺点时，会鼓足勇气大胆批判目前存在于许多领域中的助推行为和自由主义的温和专制主义做得远远不够和过于小心翼翼的现象。如果我们要保护人们的利益，为什么不能放开去做呢？在某些情况下，如果我们剥夺了人们自由选择的权利，人们的生活难道不会更好吗？

事实上，自由主义的温和专制主义并没有一个特定的行动终点。我们所定义的自由主义的温和专制主义包括行动、规则及其他可以通过退出而“轻易避免”的助推。我们对轻易避免并没有明确的定义，但我们却支持“鼠标点击一次”的温和专制主义，这是我们现在所能找到的最好的方法。（我们希望在将来能够找到一种“脑筋思考一下”或者“眼睛眨一下”的技术。）我们的目标在于使人们以最低的代价按照自己的意愿走下去。当然，我们宣传的一些政策其成本要远远高过鼠标的一次点击。为了退出一项自动登记计划，一般情况下员工必须要填写并返回一份表格——这样做的代价并不大，但要远远大于一次鼠标点击。仅以一种不灵活的规则便对成本过高的政策做出自由主义的判断有些过于武断和荒谬，但是精确程度的问题并不十分重要。我们只是认为应当尽量减少代价，真正的问题在于我们何时愿意为了改善人们的福利水平而施加高额成本。

一些行为经济学家和律师在“非对称性温和专制主义”的观点之下提出了思考这些问题的一个好办法。他们的指导原则是，我们出台的政策应当能够帮助那些社会中的弱势群体，而强势群体应当为此付出尽可能小的代价。（自由主义的温和专制主义是非对称性的，强势群体为此而

付出的代价也是极低的。）非对称性温和专制主义的一个简单例子是紫外线灯。紫外线灯能够使用户不用去海滩便可以享受到阳光的沐浴的好处。他们只要闭上眼睛，躺在灯底下几分钟便可以了。但如果时间过长，便可能发生烧伤的危险。（当然，使用紫外线灯有可能会导致皮肤癌，但是我们并不去考虑这件事情。）因此，预计到会出现问题的选择设计者会意识到一个很大的危险：闭上眼睛躺在紫外线灯下的用户有可能会在不知不觉中进入梦乡，而在醒来之后才发现自己已经是三度烧伤。

现在，假如在成本适中的情况下为这一紫外线灯加装一个计时器开关，从而使得紫外线灯只能在一段时间内开机（超时自动关机），这一问题便会得到解决。这一设计在一些酒店浴室的紫外线灯上得到了应用。那么，政府是否应当要求所有紫外线灯在销售时必须安装这一开关呢？非对称性温和专制主义者认为，这一问题取决于成本——收益分析。如果开关成本很低，而烧伤风险很高，那么对这一问题的回答便是肯定的。

非对称性温和专制主义还支持需要“冷静期”的原则。其基本原理是，在消费者头脑发热的时候，他们可能会做出盲目冲动的决定。自制问题是我们必须要考虑的。1972年，美国联邦贸易委员会推出了一种针对上门销售的强制冷静期，成为一个很好的例子。在这一规则之下，任何上门销售必须要有书面声明以告知购买者在三天之内可以退货。这一规则之所以出台，是因为人们经常对销售环节中存在的霸王条款和一些含糊不清的合同条款产生抱怨。成本—收益实验立足于衡量那些得到帮助的人获得的利益以及没有得到帮助的人付出的代价，因此可以被用于确定这项法律何时开始实施。通过这一实验，决策者希望能够弄清楚这一措施对那些不得不等几天才能拿到产品的顾客所造成的影响以及顾客改变主意的概率有多大。当代价很低（即便互联网上还没有维基百科，人们也不一定会感到有购买一套大百科全书的必要）并且当人们经常会改变主意时，这一原则才会起作用。

对于某些因一时冲动做出的决定，类似的应对方法也是最好的。一些州的法律规定，在配偶离婚之前，必须要经过一段强制的等候期。让人们停下来并在做出决定之前谨慎思考一番看上去是个不错的主意。对于配偶之间离婚的决定，我们应当冷静下来仔细想想其中的原因。（的确，有时候配偶双方的确都已经不再爱对方，但在他们最终离婚之前却

不得不再忍受一段时间的煎熬，这难道不是一件残酷的事情吗？）同时，我们也可以很自然地想象出结婚时的类似限制，一些州也已经开始朝着这一方向努力了。我们应当注意，人们可能会因为自己的行为而后悔，决策者虽然不妨碍人们做出选择，但是他们却的确要保证人们有一段冷静思考的时间。请注意，在这一方面，强制冷静期能够发挥最大的作用，并且在满足下面两种情况下便可以实施：第一，人们并不经常做决定，并且因此而缺乏经验；第二，情绪比较激动。这些情况下，人们特别容易做出令自己后悔不已的选择。

《职业安全卫生法》已经超越了非对称性温和专制主义，这一法律实施的是全面禁止，因此毫无疑问会对人们造成伤害。它不允许工人单独进行安全工作环境交易从而获得更高的薪水，尽管有知识有能力的人会选择这样做。社会保障计划不仅鼓励缴纳保险，而且也的确需要人们缴纳保险。禁止人种、性别以及宗教歧视的法令是不能放弃的。雇主不能要求员工做出为获得工资的提升而放弃免遭性骚扰的权利。这些禁令无论如何都不能称得上是自由主义的，但是考虑到我们所探讨过的社会人的弱点，也许其中一些做法会得到人们的支持。非自由主义的温和专制主义可能会基于这一契机而在诸如医疗保健和消费者权益保护方面大有作为。

这些观点中有很多都极大地吸引着人们的注意力，但我们反对在温和专制主义的道路上走得过远，原因是什么呢？毕竟，我们已经承认，自由主义的温和专制主义所带来的可能并不是零成本，因此，如果我们坚持声称自己一贯强烈反对那些导致人们付出更大代价的政策，便显得有些违心了。同时，我们也并非对所有的强制措施都持反对态度。但是，判断何时叫停以及实施助推的时机却大有学问。对于需要强制实施以及无法选择退出的情况，“滑坡论”便会体现出它的价值，特别是当决策者束手无策时。我们认为，在某些情况下应当实施彻底禁止的政策，但这会引起人们的特别关注。因此，总体来讲，我们赞成更为自由和强制性较弱的干预。对于冷静期，我们并不冷眼相看，而是寄予厚望。在适当的情况下，这些规则所带来的好处足以让我们有必要采取一些谨慎的措施，从而避免可能出现的滑坡。

---

1. 还有一种观点来自英国伟大的传统主义者埃德蒙多–伯克，特别是他所代表的认为社会实践智慧经久不衰的观点。伯克认为，这些社会实践所反映的并不是政府的认识，而是许多人在相当长的时期内所形成的认识；同时，在一般情况下，这些认识都能够通过法律的形式体现出来。许多传统主义者都赞成伯克关于反对任何形式的社会工程的观

点。

2. 如果候选人都为人们所熟悉（比如在总统选举中），那么这一选票效应可能要小一些；而对于那些并不为大众所熟悉、媒体也鲜有报道的候选人（在许多当地选举中）来说，这一效应可能会非常明显。

第18章
助推：真正的第三条道路

我们在本书中主要提出了两个观点。第一，看上去不起眼的社会情形也会对人们的行为产生巨大的影响。助推无处不在，尽管我们看不见。不管是好的选择体系还是糟糕的选择体系，它们都是无处不在和不可避免的，并且会极大地影响我们的决定。第二，自由主义的温和专制主义自身并不矛盾，选择设计者可以在保持选择自由的同时助推人们到改善自身生活水平的方向上去。

本书涉及了诸多领域，包括储蓄、社会保障、记账市场、环境政策、医疗保健、婚姻等领域。然而实际上，助推潜在的应用范围要远远超过我们谈到的上述领域。我们的一个最大的愿望是对选择体系和助推力的理解能够使人们创造性地思考出提高人们在其他领域的生活水平的方法。这些领域中有许多仅仅是单纯的个人行为。工作场所、公司董事会、大学、宗教组织、俱乐部甚至家庭，都可以用到并且受益于自由主义的温和专制主义。

我们希望，在这个两极分化现象显著的社会中，政府的一般行政方法能被各方接受。整个20世纪，人们都在广泛地讨论是否能够走“第三条道路”。我们希望，自由主义的温和专制主义能够提供一条真正的第三条道路，这条道路能够平息当代民主议题中出现的一些争论。

自富兰克林·罗斯福推出“新政”以来，民主党已经显示出其对于刚性的国家要求与命令和控制体制的热情。发现了私人市场中存在的严重问题之后，民主党人士经常坚持让公司实施强制措施，从而取缔或者至少是减少选择的自由。共和党人士的反应是，认为这些强制措施经常是无中生有，因此往往适得其反，原因是美国人的构成极为复杂，一种措施往往不能让所有人满意。他们所代表的往往是自由放任政策与反对政府参与。至少在经济方面，选择自由已经成为他们的指导性政策。

对于芸芸众生来说，这场争论只是在毫无意义地宣扬口号，并且越来越令他们感到无聊和空虚。许多明智的民主党人已经完全意识到，单一的强制措施效率低下甚至会适得其反，而且不会适应来自多方面的需

求。美国社会的多样化程度太高，美国人的创造能力太强，环境变化太快，从而使政府经常一错再错。许多明智的共和党人深知，即便有了自由市场，政府的干预也在所难免。自由市场依赖于政府，政府必须保护私人财产并确保合约的履行。无论是环境保护、退休计划，还是救人之所急，市场当然是应当考虑的因素。实际上，一些最成功的助推往往会充分利用市场，好的选择体系也包括对动机的密切关注。然而，不明智地一味反对“政府干预”和明智地宣称政府可以在促进选择自由的前提下进行干预，其结果是大不相同的。

对于上述提到的几个基本点，自由主义者和保守主义者也已经开始逐渐认识到了其中的奥妙。如同私人组织一样，政府官员同样可以将人们向某个方向助推，从而使人们的生活更加幸福。并且，政府官员也可以强调说，其最终是为了国民，而不是国家。现代生活的复杂性和技术及全球变化令人应接不暇的节奏向硬性强制措施或者愤世嫉俗的自由放任主义发起了挑战。对于选择自由和柔性助推，我们应当立刻采取有关措施做出原则性的承诺。

后记

写于2008年金融危机之后

如何用助推避免金融危机的噩梦再次发生？

本书第1版完稿于2007年夏，并于2008年2月出版。本版写于2008年夏，而本后记写于2008年11月末，正值多事之秋。美国刚刚选举巴拉克·奥巴马为总统。奥巴马睿智过人，几乎全世界都在庆贺他当选美国总统。然而，承载着人们对他的殷切期待，奥巴马总统将与其他国家领导人一道面对艰巨的挑战。

我们的世界正面临经济大萧条以来最严重的金融危机。可以说，很少有决策者或经济学家能够预见这场危机的到来。在美国，美联储前主席艾伦·格林斯潘也承认，他没有事先预见到这场危机的到来，在危机到来时只有“目瞪口呆”。我们不禁要问，对人类自身行为的正确理解能否帮助我们解释目前发生的一切，助推能否帮助我们避免此类噩梦再度发生？

总而言之，这场危机的根源可以从次级抵押贷款投资中找到答案。所谓次级抵押贷款，指的是向那些没有资格享受市场利率的人发放的贷款。美国房价的激增态势在2004年便缓缓趋向停顿。2008年年初，许多借款者便出现了违约行为，并面临抵押品赎回权的丧失。结果，次级抵押贷款投资便成了一场灾难。投资公司和抵押贷款公司的失败引发了美国信贷市场流动性的严重降低并逐渐波及世界。反过来，流动性的降低使得股价大跌，造成了一系列其他形式的经济危害（包括许多商业失败），并使得全世界各国政府意识到，采取救市措施已迫在眉睫。

尽管这场危机令经济界措手不及，但有些行为经济学家（以罗伯特·席勒为首）却早已预见到这场危机。其实，有专业眼光的观察家们很早就发现，房地产价格存在泡沫，因为在1997—2006年年间房价的增长幅度与历史发展趋势严重不相符。美国处于一种投机泡沫中，这一泡沫最终注定要破灭。本书中所探讨的社会人的三个特性能够帮助我们解释

2008年发生的这一切。这三个特性就是有限的理性、缺乏自我控制以及从众效应。

有限的理性

我们已经强调，当情况变得复杂时，人们便会出现错误。这使我们看到了金融危机中本应引起我们注意的一面：在过去20年时间里，金融世界已经变得越来越复杂。不久前，多数的抵押贷款还仅仅是30年期固定利率，人们也只在乎能够以最低的月供还款。

但是，目前的抵押贷款却形式多样，即便是这方面的专家，对不同形式的贷款也难以权衡出利弊。还款初期较低的月供可能会误导人们，从而使他们最终不得不面对高额的还款总额和高风险。

造成次级抵押贷款灾难的关键原因是大量的借款人并不理解他们的贷款条件。即便有人竭力要去读懂这些条款，他们也会发现自己头晕目眩，但抵押贷款经纪人却一再向他们保证这一交易“稳赚不赔”。

然而，相对于提供金钱的投资者，借款者的复杂程度就不值一提了。不久之前，抵押贷款全部由发放贷款的银行所控制。而现在，这些抵押贷款被打包成扑朔迷离的产品，也就是所谓的证券化的抵押贷款，这是一种新型的、晦涩的衍生产品，比如记账违约交换和流动性认沽期权（liquidity puts）等。

读者很可能不知道什么是流动性认沽期权，这很正常，因为即便是花旗银行的高管也不知道它到底是什么东西。因此，公司最终只能遭受巨大损失，被迫接受数以千亿的纳税人的钱以自救。

实际上，花旗银行的失败从2007年起就初露端倪了，这本应为华尔街及其他国际机构敲响警钟，然而它们却没有看到这一点。公平地讲，许多世界最大的金融公司（不管现在是深陷困境还是已经破产）的高层并没有看到他们所发行或交易的复杂的新型证券存在着风险。

缺乏自我控制

经济人不存在自我控制方面的问题，因此经济人的词典中并没有“诱惑”一词。然而，多数人并没有意识到“诱惑”的问题。每当有甜点送上门时，他们便立刻会忍不住多吃一点儿，最终只能落得一身肥肉。目前的危机就是由这种看上去难以抗拒的抵押贷款再融资（而不是偿付抵押贷款）的诱惑而引起的。

不久前，购房人在获得传统抵押贷款后，只会一门心思地在退休之前将其还清。当时，即便再融资能够带来好处，很多人也不会去关注它，原因是人们并不喜欢它。

然而，后来便出现了抵押贷款经纪人，这些人使再融资变得轻而易举。进入21世纪，随着利率的降低、房价的飙升、较低的诱惑利率以及积极活跃的抵押贷款经纪人的出现，再融资（和第二抵押贷款）看上去就像是伊甸园里的苹果那样诱人。然而，一旦房价下跌、利率上升，好日子便宣告结束了。

从众效应

为什么有这么多人相信房地产价格会永远上升？从历史数据来看，房地产价格在1997—2004年迅速飙升。在这段时间里，许多人都认为，房价只会随着时间的推移而上涨，这成了他们坚定不移的信仰。但是很明显，这一信仰是完全错误的。实际上，1960—1997年房价是相对稳定的，从1997年才开始飙升。

正如席勒所指出的，对房地产泡沫最好的解释与对20世纪90年代末的股市泡沫的解释如出一辙：在两种情况下，人们都是被一种社会风传的论调所影响。这会使人们产生一种不切实际的幻想，从而在他们购置房产和抵押贷款选择方面产生明显的负面结果。

2005年，席勒和卡尔·卡斯对圣弗朗西斯科的购房者进行了调查。很多人都认为，在未来10年时间内，房价每年会增长9%！另外，有1/3的人认为，这一数字要远远超过9%。他们的这一没有根据的乐观观点来自两个方面：最近几年房价的明显提高以及来自其他人的富有感染力的乐观情绪。

当然，公众的这些知识不仅来自道听途说和他们所看到的疯狂销

售，媒体也扮演了重要的角色。20世纪90年代末和21世纪初，媒体大量报道说，目前房价正在快速上升（的确如此），并且价格将继续不断上扬（错误）。最后，如果专家也认可了这一“共识”，那么即便是看上去再有风险甚至可能会使许多人面临灾难的交易，也会令人难以拒绝。

认为合理应对经济危机便完全意味着要通过助推来解决的想法是愚蠢的。由于金融公司对全球经济所造成影响的代价巨大，并且由于许多脆弱的工人和房屋拥有者面临着风险，加强监督和直接监管便成为当务之急。然而，对于未来，类似于助推的措施同样应该成为政策的重要组成部分。特别是掌权者需要采取措施帮助人们合理面对复杂的食物供给、抵挡诱惑，并且避免被社会影响所误导。

关于复杂事物的一个可能的解决方法是追求简单，比如只允许标准的30年固定利率抵押贷款。但这是一个巨大的错误，拒绝复杂性便意味着扼杀创新。更好的方法是提高透明度和公开度。掌权者可以通过向所有相关方施压的方法降低未来失败的可能，从而使得人们对复杂产品的风险有更清醒的认识。

让我们来回忆一下本书中提出的RECAP。对于抵押贷款，现有的公开资料应当附带可机读资料，这能够使得第三方网站解读并消化这些条款的详细细节。对投资银行业务和对冲基金来讲，强制性的透明度将会起到很大的作用。即便首席执行官意识不到公司所面临的风险，投资者也将对问题进行分析。

政府和市场应当全力合作，共同抵制诱惑。我们希望借款者存下一些积蓄，从而更具备买房的资格。具备良知的贷款者可以使用助推帮助人们摆脱再融资的困扰，比如建议对再融资条款进行简化。如果有可能的话，私人和公共机构也可以尽力引入一种旧的社会风尚，即尽早归还抵押贷款，而不是越晚越好，甚至等到人们退休以后。

对于避免从众效应可能带来的破坏性，信息的通畅也是一个重要的做法。即便你认识的所有人都说某家饭店的菜有多么美味，你已有的认知也可能会阻止你去那里吃饭，因为你对那里的菜并不感兴趣。（同理，如果2003年所有人都告诉你应当去购置房产，你也有可能拒绝，因为你看过相关的统计数字。）决策者应当在帮助消费者看到各类投资中存在的风险方面狠下功夫。法学教授伊丽莎白·瓦伦认为，美国应当设立一个金融产品安全委员会，其目标之一便应当是通过建立大型统计数据

库和及时发布风险和趋势信息来保护消费者的利益。很难说目前美国或其他国家的政府是否应当创立一种新的官僚系统，但是现在的政府机构应当全力地尽到信息公开的义务。我们可以参考一下超市中食品的营养标签。实际上，大多数人并不去看这些标签，但总有人会去看，这些标签的存在便足以使得市场更好地运转下去。

为了向有限的理性、诱惑和从众效应发起挑战，我们甚至可以考虑启用简单易行的默认条件来控制抵押贷款及其他一些金融工具，除非消费者明确表明其倾向于选择其他的选项。我们推荐的方法应当是自愿和针对个人的。至少，对多数借款人来讲，一个“最好的惯例”标准的出台会达到下面的效果：对于情况像你一样的人来讲，这就是我们所推荐的方案。对于那些想偏离默认做法并且甘愿冒更大风险的人来讲，我们也应当给他们提供相关的信息，并提醒他们慎重决策。我们也可以考虑使用一种类似于助推的干预方式，比如建立一套默认条件系统。相比那些强制措施和禁令，这种干预效果要好得多。

贪婪与腐败助长了这次危机，且人性的固有弱点起到了关键的作用。如果只是一味地谴责人性的贪婪和腐败，而不去进行自我反思并理解有限的理性、缺乏自我控制和从众效应所带来的潜在危害，那么我们将永远无法避免未来再次出现危机。

致谢

本书的调查研究得到了芝加哥大学商学院和法学院在资金上的大力支持。同时，经过决策研究中心的同意，约翰·邓普顿基金会也给我们提供了慷慨的资助。

许多人也为这本书贡献了力量：代理人西德勒·克雷默在本书出版的全程提出了许多中肯的意见，编辑迈克尔·奥马利对我们的原稿提出了许多有价值的建议，编审丹·希顿赋予了文字更强的幽默性和可读性。同时，我们还要特别感谢协助我们调查研究的小组成员，他们与我们一起度过了两个炎热的夏天，他们是约翰·鲍尔茨、雷切尔·迪扎德、凯西·弗龙克、马修·约翰森、海迪·刘、布雷特·雷诺兹、马修·托克森和亚当·韦尔斯。金·巴特科为本书的封面和装帧设计做了大量工作。

还有许多同事为本书的最终出版付出了不懈努力，不论是出于友谊还是责任，他们都不断提出自己的看法和观点，有时还会对我们施以助推。在此，我们将他们的名字一一列出：什洛莫·贝纳茨、伊丽莎白·埃门斯、尼克·埃普利、丹·吉尔伯特、托马斯·季洛维奇、乔纳森·古里安、贾斯廷·黑斯廷斯、克里斯廷·乔尔斯、丹尼尔·卡尼曼、埃米尔·卡门尼察、迪恩·卡兰、戴维·伦哈特、迈克尔·刘易斯、布里吉特·马德里安、凯德·马西、菲尔·梅明、森德希尔·穆莱纳桑、唐·诺曼、埃里克·波斯纳、理查德·波斯纳、拉古·拉詹、丹尼斯·里根、托马斯·拉塞尔、杰西·夏皮罗、珍妮弗·泰舍尔、埃德娜·厄尔曼–马格里特、埃德里安·沃缪勒、埃里克·华纳、罗曼·韦尔、苏珊·伍德沃德和玛丽昂·若贝尔。弗朗斯·勒克莱克与玛莎·努斯鲍姆一如既往地用他们无与伦比的睿智来协助我们，维基·德罗兹德也给予了我们多方面的帮助，保证了我们的调查协助人员有所收获。同时，我们还要感谢艾琳·鲁迪克–桑斯坦的耐心与幽默，她使得我们对行为经济学有了更深一步的了解。

最后，我们还要特别感谢位于57街上的那家面馆的全体职员。他们多年来默默地为我们服务，并不厌其烦地听我们整日唠叨关于本书的话题。有机会我们还会再去那里坐一坐。

参考文献

Abadie, Alberto, and Sebastien Gay. "The Impact of Presumed Consent Legislation on Cadaveric Organ Donation: A Cross Country Study." NBER Working Paper no. W10604, July 2004. http://ssrn.com/abstract=563048.

Abdulkadiroğlu, Atila, Parag A. Pathak, and Tayfun Sonmez. "The Boston Public School Match." *American Economic Review* 95, no. 2 (2005): 368–71.

Ackerman, Bruce A., and William T. Hassler. *Clean Coal/Dirty Air: Or How the Clean Air Act Became a Multibillion-Dollar Bail-Out for High-Sulfur Coal Producers and What Should Be Done About It*. New Haven: Yale University Press, 1981.

Akerlof, George A., Janet L. Yellen, and Michael L. Katz. "An Analysis of Out-of-Wedlock Childbearing in the United States." *Quarterly Journal of Economics* 111 (1996): 277–317.

Alkahami, Ali Siddig, and Paul Slovic. "A Psychological Study of the Inverse Relationship Between Perceived Risk and Perceived Benefit." *Risk Analysis* 14 (1994): 1085–96.

Allais, Maurice. "Le comportement de l'homme rationnel devant le risque, critique des postulats et axioms de l'école Americaine." *Econometrica* 21 (1953): 503–46.

Ameriks, John, and Stephen P. Zeldes. "How Do Household Portfolio Shares Vary with Age?" Working paper, Columbia University, 2001.

Asch, Solomon. "Opinions and Social Pressure." In *Readings About the Social Animal*, ed. Elliott Aronson, 13. New York: W. H. Freeman, 1995.

Ayres, Ian, and Robert Gertner. "Filling Gaps in Incomplete Contracts: An Economic Theory of Default Rules." *Yale Law Journal* 99 (1989): 87–130.

Ayres, Ian, and Barry Nalebuff. "Skin in the Game." *Forbes*, November 13, 2006.

Babcock, Linda, and George Loewenstein. "Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-Serving Biases." *Journal of Economic Perspectives* 11, no. 1 (1997): 109–26.

Badger, Gary J., Warren K. Bickel, Louis A. Giordano, Eric A. Jacobs, George Loe-

wenstein, and Lisa Marsch. 2004. "Altered States: The Impact of Immediate Craving on the Valuation of Current and Future Opioids." *Journal of Health Economics* 26 (2007): 865–76.

Baker, Lynn A., and Robert E. Emery. "When Every Relationship Is Above Average: Perceptions and Expectations of Divorce at the Time of Marriage." *Law and Human Behavior* 17 (1993): 439–50.

Baker, Tom. *The Medical Malpractice Myth.* Chicago: University of Chicago Press, 2005.

Bargh, John. "The Automaticity of Everyday Life." In *Advances in Social Cognition,* vol. 10, *The Automaticity of Everyday Life,* ed. Robert Wyer, Jr., 1–61. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum 1997.

Baron, Robert, Joseph A. Vandello, and Bethany Brunsman. "The Forgotten Variable in Conformity Research: Impact of Task Importance on Social Influence." *Journal of Personality and Social Psychology* 71 (1996): 915–27.

Bateman, Ian J., and Kenneth G. Willis, eds. *Valuing Human Preferences.* Oxford: Oxford University Press, 1999.

Baumeister, Roy F., Ellen Bratslavsky, Catrin Finkenauer, and Kathleen Vohs. "Bad Is Stronger Than Good." *Review of General Psychology* 5 (2001): 323–70.

Beattie, Jane, Jonathan Baron, John C. Hershey, and Mark D. Spranca. "Psychological Determinants of Decision Attitude." *Journal of Behavioral Decision Making* 7 (1994): 129–44.

Becker, Gary S. "A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence." *Quarterly Journal of Economics* 98 (1983): 371–400.

———. *Accounting for Tastes.* Cambridge: Harvard University Press, 1996.

Becker, Gary S., and Julio Jorge Elias. "Introducing Incentives in the Market for Live and Cadaveric Organ Donations." *Journal of Economic Perspectives* 21, no. 3 (2007): 3–24.

Beland, Daniel. *Social Security: History and Politics from the New Deal to the Privatization Debate.* Lawrence: University Press of Kansas, 2005.

Benartzi, Shlomo. "Excessive Extrapolation and the Allocation of 401(k) Accounts to Company Stock." *Journal of Finance* 56 (2001): 1747–64.

Benartzi, Shlomo, and Richard H. Thaler. "Risk Aversion or Myopia? Choices in Repeated Gambles and Retirement Investments." *Management Science* 45 (1999): 364–81.

———. "Naive Diversification Strategies in Defined Contribution Savings Plans." *American Economic Review* 91, no. 1 (2001): 79–98.

———. "How Much Is Investor Autonomy Worth?" *Journal of Finance* 57 (2002): 1593–1616.

———. "Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior." *Journal of Economic Perspectives* 21, no. 3 (2007): 81–104.

Benartzi, Shlomo, Richard H. Thaler, Stephen P. Utkus, and Cass R. Sunstein. "The Law and Economics of Company Stock in 401(k) Plans." *Journal of Law and Economics* 50 (2007): 45–79.

Benjamin, Daniel, and Jesse Shapiro. "Thin-Slice Forecasts of Gubernatorial Elections." Working paper, University of Chicago, 2007.

Bentham, Jeremy. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation.* Oxford: Blackwell, 1789.

Berger, Jonah, Marc Meredith, and S. Christian Wheeler. "Can Where People Vote Influence How They Vote? The Influence of Polling Location on Voting Behavior." Stanford University Graduate School of Business Working Paper no. 1926, 2006. https://gsbapps.stanford.edu/researchpapers/library/RP1926.pdf.

Berns, Gregory S., Jonathan Chappelow, Caroline F. Zink, Giuseppe Pagnoni, Megan E. Martin-Skurski, and Jim Richards. "Neurobiological Correlates of Social Conformity and Independence During Mental Rotation." *Biological Psychiatry* 58 (2005): 245–53.

Bettinger, Eric, Bridget Long, and Phil Oreopoulos. "Momentum, Savings, and College." Research in progress (a).

———. "Simplifying the FAFSA: The Effects on College Enrollment." Research in progress (b).

Bikhchandani, Sushil, David Hirshleifer, and Ivo Welch. "Learning from the Behavior of Others." *Journal of Economic Perspectives* 12, no. 3 (1998): 151–70.

Boaz, David. *Libertarianism: A Primer.* New York: Free Press, 1997.

Bond, Rod, and Peter Smith. "Culture and Conformity: A Meta-Analysis of Studies Using Asch's Line Judgment Task." *Psychological Bulletin* 119 (1996): 111–37.

Boston Research Group. "Enron Has Little Effect on 401(k) Participants' View of Company Stock." 2002.

Breman, Anna. "Give More Tomorrow: A Field Experiment on Intertemporal Choice in Charitable Giving." Working paper, Stockholm University, November 7, 2006. http://www.hhs.se/NR/rdonlyres/A6055D0E-49AE-4BBF-A9FC-ECC965E9DF84/0/GMT_jobmarket.pdf.

Brickman, Philip, Dan Coates, and Ronnie J. Janoff-Bulman. "Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?" *Journal of Personality and Social Psychology* 36 (1978): 917–27.

Brodie, Mollyann, Erin Weltzien, Drew Altman, Robert J. Blendon, and John M. Benson. "Experiences of Hurricane Katrina Evacuees in Houston Shelters: Implications for Future Planning." *American Journal of Public Health* 96 (2006): 1402–8.

Brown, Hazel N., Rebecca B. Saunders, and Margaret J. Dick. "Preventing Secondary Pregnancy in Adolescents: A Model Program." *Health Care for Women International* 20 (1999): 5–15.

Brown, Lester R., Christopher Flavin, and Sandra Postrel. *Saving the Planet: How to Shape an Environmentally Sustainable Global Economy.* New York: Norton, 1991.

Buehler, Roger, Dale Griffin, and Michael Ross. "Inside the Planning Fallacy: The Causes and Consequences of Optimistic Time Predictions." In Gilovich, Griffin, and Kahneman (2002), 250–70.

Burke, Edmund. *Reflections on the Revolution in France.* Ed. L. G. Mitchell. Oxford: Oxford University Press, 1993.

Burnum, John F. "Medical Practice à la Mode: How Medical Fashions Determine Medical Care." *New England Journal of Medicine* 317 (1987): 1220–22.

Byrne, Michael D., and Susan Bovair. "A Working Memory Model of a Common Procedural Error." *Cognitive Science* 21 (1997): 31–61.

Calabresi, Guido, and A. Douglas Melamed. "Property Rules, Liability Rules, and Inalienability: One View of the Cathedral." *Harvard Law Review* 85 (1972): 1089–1128.

Calle, Eugenia E., Michael J. Thun, Jennifer M. Petrelli, Carmen Rodriguez, and Clark W. Heath. "Body-Mass Index and Mortality in a Prospective Cohort of U.S. Adults." *New England Journal of Medicine* 341 (1999): 1097–1105.

Camerer, Colin F. "Prospect Theory in the Wild: Evidence from the Field." In Kahneman and Tversky (2000), 288–300.

———. *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. Princeton: Princeton University Press, 2003.

———. "Neuroeconomics: Using Neuroscience to Make Economic Predictions." *Economic Journal* 117 (2007): C26–42.

Camerer, Colin F., and Robin M. Hogarth. "The Effects of Financial Incentives in Experiments: A Review and Capital-Labor-Production Framework." *Journal of Risk and Uncertainty* 19 (1999): 7–42.

Camerer, Colin F., Samuel Issacharoff, George Loewenstein, Ted O'Donoghue, and Matthew Rabin. "Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for 'Asymmetric Paternalism.'" *University of Pennsylvania Law Review* 151 (2003): 1211–54.

Caplin, Andrew. "Fear as a Policy Instrument." In *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice*, ed. George Loewenstein, Daniel Read, and Roy Baumeister, 441–58. New York: Russell Sage, 2003.

Carroll, Gabriel D., James J. Choi, David Laibson, Brigitte Madrian, and Andrew Metrick. "Optimal Defaults and Active Decisions." NBER Working Paper no. 11074, 2005. http://www.nber.org/papers/w11074.pdf.

Chaiken, S., and Y. Trope. *Dual Process Theories in Social Psychology*. New York: Guilford, 1999.

Chambers, David L. "What If? The Legal Consequences of Marriage and the Legal Needs of Lesbian and Gay Male Couples." *Michigan Law Review* 95 (1996): 447–91.

Childress, James F., and Catharyn T. Liverman, eds. *Organ Donation: Opportunities for Action*. Washington, D.C.: National Academies Press, 2006.

Choi, James J., David Laibson, and Brigitte Madrian. "$100 Bills on the Sidewalk: Violation of No-Arbitrage in 401(k) Accounts." Working paper, University of Pennsylvania, 2004.

Choi, James J., David Laibson, Brigitte Madrian, and Andrew Metrick. "Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Decisions, and the Path of Least Resistance." In *Tax Policy and the Economy*, vol. 16, ed. James Poterba, 67–113. Cambridge: MIT Press, 2002.

———. "For Better or For Worse: Default Effects and 401(k) Savings Behavior." In *Perspectives in the Economics of Aging*, ed. David Wise, 81–121. Chicago: University of Chicago Press, 2004.

———. "Saving for Retirement on the Path of Least Resistance." In *Behavioral Public Finance*, ed. Edward McCaffery and Joel Slemrod. New York: Russell Sage, 2006.

Christakis, Nicholas A., and James H. Fowler. "The Spread of Obesity in a Large Social Network over 32 Years." *New England Journal of Medicine* 357 (2007): 370–79.

Cialdini, Robert. *Influence: The Psychology of Persuasion*. New York: Quill, 1993.

———. *Influence: Science and Practice*. 4th ed. Needham Heights, Mass.: Allyn and Bacon, 2000.

———. "Crafting Normative Messages to Protect the Environment." *Current Directions in Psychological Science* 12 (2003): 105–9.

Cialdini, Robert B., Raymond R. Reno, and Carl A. Kallgren. "A Focus Theory of Normative Conduct: Recycling the Concept of Norms to Reduce Littering in Public Places." *Journal of Personality and Social Psychology* 58 (1990): 1015–26.

———. "Activating and Aligning Social Norms for Persuasive Impact." *Social Influence* 1 (2006), 3–15.

Clark, Andrew E., Ed Diener, Yannis Georgellis, and Richard E. Lucas. "Lags and Leads in Life Satisfaction: A Test of the Baseline Hypothesis," DELTA Working Paper 2003-14, 2003. http://www.delta.ens.fr/abstracts/wp200314.pdf.

Coleman, Stephen. "The Minnesota Income Tax Compliance Experiment State Tax Results." Minnesota Department of Revenue, 1996. http://www.state.mn.us/legal_policy/research_reports/content/complnce.pdf.

Coleman, Thomas F. "The High Cost of Being Single in America; or, The Financial Consequences of Marital Status Discrimination." Unmarried America Web site, n.d. http://www.unmarriedamerica.org/cost-discrimination.htm.

Colin, Michael, Ted O'Donoghue, and Timothy Vogelsang. "Projection Bias in Catalogue Orders." Working paper, Cornell University Economics Department, 2004.

Cooper, Arnold C., Carolyn Y. Woo, and William C. Dunkelberg. "Entrepreneurs' Perceived Chances for Success." *Journal of Business Venturing* 3, no. 2 (1988): 97–108.

Cronqvist, Henrik. "Advertising and Portfolio Choice." Working paper, Ohio State University, 2007.

Cronqvist, Henrik, and Richard H. Thaler. "Design Choices in Privatized Social-Security Systems: Learning from the Swedish Experience," *American Economic Review* 94, no. 2 (2004): 425–28.

Cropper, Maureen L., Sema K. Aydede, and Paul R. Portney. "Rates of Time Preference for Saving Lives." *American Economic Review* 82, no. 2 (1992): 469–72.

———. "Preferences for Life Saving Programs: How the Public Discounts Time and Age." *Journal of Risk and Uncertainty* 8 (1994): 243–65.

Crutchfield, Richard S. "Conformity and Character." *American Psychologist* 10 (1955): 191–98.

Cubanski, Juliette, and Patricia Neuman, "Status Report on Medicare Part D Enroll-

ment in 2006: Analysis of Plan-Specific Market Share and Coverage." *Health Affairs* 26 (2007): w1–12.

Cuomo, Andrew. Testimony to the U.S. House of Representatives Committee on Education and Labor, April 25, 2007. http://edlabor.house.gov/testimony/042507 AndrewCuomotestimony.pdf.

Daughety, Andrew, and Jennifer Reinganum. "Stampede to Judgment." *American Law and Economics Review* 1 (1999): 158–89.

De Bondt, Werner F. M., and Richard H. Thaler. "Do Security Analysts Overreact?" *American Economic Review* 80, no. 2 (1990): 52–57.

Department of Health and Human Services. "Medicare Drug Plans Strong and Growing." Press release, Washington D.C., June 30, 2007.

De Rothschild, David. *The Global Warming Survival Handbook.* Emmaus, Pa.: Rodale, 2007.

Diamond, Peter A., and Jerry A. Hausman. "Contingent Valuation: Is Some Number Better Than No Number?" *Journal of Economic Perspectives* 8, no. 4 (1994): 45–64.

Drabek, Thomas E. "Social Processes in Disaster: Family Evacuation." *Social Problems* 16 (1969): 336–49.

Draut, Tamara, and Javier Silva. "Borrowing to Make Ends Meet: The Rise of Credit Card Debt in the '90s." Demos Web site, 2003. http://www.demos.org/pubs/borrowing_to_make_ends_meet.pdf.

Duflo, Esther, William Gale, Jeffrey Liebman, Peter Orszag, and Emmanuel Saez. "Saving Incentives for Low- and Middle-Income Families: Evidence from a Field Experiment with H&R Block," NBER Working Paper no. 11680, 2005. http://www.nber.org/papers/w11680.pdf.

Duflo, Esther, and Emmanuel Saez. "The Role of Information and Social Interactions in Retirement Plan Decisions: Evidence from a Randomized Experiment." Massachusetts Institute of Technology Department of Economics Working Paper no. 02-23, 2002. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=315659.

Dworkin, Gerald. *The Theory and Practice of Autonomy.* Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

Dynes, Russell R. "The Importance of Social Capital in Disaster Response." University of Delaware Disaster Research Center Preliminary Paper no. 327, 2002. http://www.udel.edu/DRC/Preliminary_Papers/PP327-THE%20IMPORTANCE%20OFpdf%20.pdf.

Economist, The. Editorial. "The State Is Looking After You," April 8, 2006.

Edgeworth, Francis Ysidro. *Mathematical Psychics.* London: C. K. Paul, 1881.

Ellerman, A. Denny, Paul L. Joskow, Richard Schmalensee, Juan-Pablo Montero, and Elizabeth M. Bailey. *Markets for Clean Air.* Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

Ellickson, Robert C. *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes.* Cambridge: Harvard University Press, 1991.

Ellsberg, Daniel. "Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms." *Quarterly Journal of Economics* 75 (1961): 643–69.

Elster, Jon. *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality.* Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

Epley, Nicholas, and Thomas Gilovich. "Just Going Along: Nonconscious Priming and Conformity to Social Pressure." *Journal of Experimental Social Psychology* 35 (1999): 578–89.

Epstein, Richard A. "In Defense of the Contract at Will." *University of Chicago Law Review* 51 (1984): 947–82.

———. "Contractual Principle Versus Legislative Fixes: Coming to Closure on the Unending Travails of Medical Malpractice." *DePaul Law Review* 54 (2005): 503–26.

Fineman, Martha A. *The Autonomy Myth: A Theory of Dependency.* New York: New Press, 2004.

Frank, Richard G., and Joseph P. Newhouse. "Mending the Medicare Prescription Drug Benefit: Improving Consumer Choices and Restructuring Purchasing." Brookings Institution Web site, April 2007. http://www.brookings.edu/views/papers/200704frank_newhouse.htm.

Frank, Robert. *Choosing the Right Pond.* New York: Oxford University Press, 1985.

Frederick, Shane. "Measuring Intergenerational Time Preference: Are Future Lives Valued Less?" *Journal of Risk and Uncertainty* 26 (2003): 39–53.

———. "Cognitive Reflection and Decision Making." *Journal of Economic Perspectives* 19, no. 4 (2005): 24–42.

Frederick, Shane, George Loewenstein, and Ted O'Donoghue. "Time Discounting and Time Preference: A Critical Review." *Journal of Economic Literature* 40 (2002): 351–401.

French, Kenneth R., and James M. Poterba. "Investor Diversification and International Equity Markets." *American Economic Review* 81, no. 2 (1991): 222–26.

Friedman, Milton, and Rose Friedman. *Free to Choose: A Personal Statement.* New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1980.

Fung, Archon, and Dara O'Rourke. "Reinventing Environmental Regulation from the Grassroots Up: Explaining and Expanding the Success of the Toxic Release Inventory." *Environmental Management* 25 (2000): 115–27.

Gallagher, Maggie. "Banned in Boston." *Weekly Standard,* May 15, 2006.

Gerber, Alan S., and Todd Rogers. "The Effect of Descriptive Social Norms on Voter Turnout: The Importance of Accentuating the Positive." Working paper, 2007. http://www.iq.harvard.edu/NewsEvents/Seminars-WShops/PPBW/rogers.pdf.

Gilbert, Daniel T. "Inferential Correction." In Gilovich, Griffin, and Kahneman (2002), 167–84.

Gilbert, Daniel T., Erin Driver-Linn, and Timothy D. Wilson. "The Trouble with Vronsky: Impact Bias in the Forecasting of Future Affective States." In *The Wisdom in Feeling: Psychological Processes in Emotional Intelligence,* ed. L. F. Barrett and P. Salovey, 114–43. New York: Guilford, 2002.

Gilbert, Daniel T., M. Gill, and Timothy D. Wilson. "How Do We Know What We Will Like? The Informational Basis of Affective Forecasting." Manuscript, Harvard University, 1998.

Gilbert, Daniel T., Elizabeth C. Pinel, Timothy D. Wilson, Stephen J. Blumberg, and Thalia P. Wheatley. "Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting." *Journal of Personality and Social Psychology* 75 (1998): 617–38.

Gilbert, Daniel T., and Timothy D. Wilson. "Miswanting: Some Problems in the Forecasting of Future Affective States." In *Feeling and Thinking: The Role of Affect in Social Cognition,* ed. Joseph P. Forgas, 178–97. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

Gilovich, Thomas. *How We Know What Isn't So: The Fallibility of Human Reason in Everyday Life.* New York: Free Press, 1991.

Gilovich, Thomas, Dale Griffin, and Daniel Kahneman. *Heurisitics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment.* Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

Gilovich, Thomas, Victoria H. Medvec, and Kenneth Savitsky. "The Spotlight Effect in Social Judgment: An Egocentric Bias in Estimates of the Salience of One's Own Actions and Appearance." *Journal of Personality and Social Psychology* 78 (2000): 211–22.

Gilovich, Thomas, Robert Vallone, and Amos Tversky. "The Hot Hand in Basketball: On the Misperception of Random Sequences." *Cognitive Psychology* 17 (1985): 295–314.

Glaeser, Edward L. "Paternalism and Psychology." *University of Chicago Law Review* 73 (2006): 133–56.

Glaeser, Edward L., Bruce Sacerdote, and Jose Scheinkman. "Crime and Social Interactions." *Quarterly Journal of Economics* 111 (1996): 507–48.

Goldstein, Noah J., Robert B. Cialdini, and Vladas Griskevicius. "A Room with a Viewpoint: The Role of Situational Similarity in Motivating Conformity to Social Norms." Manuscript in preparation, 2007.

Goodin, Robert E. "Permissible Paternalism: In Defense of the Nanny State." *Responsive Community* 1 (1991): 42.

Goolsbee, Austan. "The Simple Return: Reducing America's Tax Burden Through Return-Free Filing." Brookings Institution Web site, July 2006. http://www.brookings.edu/papers/2006/07useconomics_goolsbee.aspx.

Gould, Stephen Jay. *Bully for Brontosaurus: Reflections in Natural History.* New York: Norton, 1991.

Government Accountability Office. "Toxic Chemicals." Report to the Congress, 1991.

———. "Medicare Part D: Challenges in Enrolling New Dual-Eligible Beneficiaries." June 2007. http://www.gao.gov/cgi-bin/getrpt?GAO-07-272.

Greenwald, Anthony G., Catherine G. Carnot, Rebecca Beach, and Barbara Young. "Increasing Voting Behavior by Asking People if They Expect to Vote." *Journal of Applied Psychology* 2 (1987): 315–18.

Grether, David M. "Bayes Rule as a Descriptive Model: The Representativeness Heuristic." *Quarterly Journal of Economics* 95 (1980): 537–57.

Gross, Daniel. "The Empty 401(k): If White House Press Secretary Tony Snow Won't Save for Retirement, Why Should You?" *Slate,* September 4, 2007. http://www.slate.com/id/2173288/.

Gross, David B., and Nicholas S. Souleles. "Do Liquidity Constraints and Interest

Rates Matter for Consumer Behavior? Evidence from Credit Card Data." *Quarterly Journal of Economics* 117 (2002): 149–85.

Gruber, Jonathan. "Smoking's 'Internalities.'" *Regulation* 25, no. 4 (2002): 52–57.

Hamilton, James. *Regulation Through Revelation.* New York: Cambridge University Press, 2005.

Hastings, Justine S., Richard Van Weelden, and Jeffrey M. Weinstein. "Preferences, Information, and Parental Choice Behavior in Public School Choice." NBER Working Paper no. 12995, 2007. http://www.nber.org/papers/w12995.

Hastings, Justine S., and Jeffrey M. Weinstein. "No Child Left Behind: Estimating the Impact on Choices and Student Outcomes." NBER Working Paper no. 13009, 2007. http://www.nber.org/papers/w13009.

Heath, Chip, and Dan Heath. *Made to Stick: Why Some Ideas Survive and Others Die.* New York: Random House, 2007.

Heinrich, Joseph, Wulf Albers, Robert Boyd, Gerd Gigerenzer, Kevin A. McCabe, Axel Ockenfels, and H. Peyton Young. "What Is the Role of Culture in Bounded Rationality?" In *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox,* ed. Gerd Gigerenzer and Reinhard Selten, 343–59. Cambridge: MIT Press, 2001.

Henry J. Kaiser Family Foundation. "Seniors and the Medicare Prescription Drug Benefit." December 2006. http://www.kff.org/kaiserpolls/pomr121906pkg.cfm.

———. "Low-Income Assistance Under the Medicare Drug Benefit." July 2007. http://www.kff.org/medicare/7327.cfm.

Herzog, Don. *Happy Slaves: A Critique of the Consent Theory.* Chicago: University of Chicago Press, 1989.

Hirshleifer, David. "The Blind Leading the Blind: Social Influence, Fads, and Informational Cascades." In *The New Economics of Human Behavior,* ed. Mariano Tommasi and Kathryn Ierulli, 188. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

Hirshleifer, David, and Tyler Shumway. "Good Day Sunshine: Stock Returns and the Weather." March 2001. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=265674.

Hoadley, Jack. Testimony to Government Reform Committee Briefing on the Medicare Drug Benefit. U.S. House Committee on Oversight and Government Reform. January 20, 2006. http://oversight.house.gov/documents/20060120130100-17757.pdf.

Hoadley, Jack, Laura Summer, Jennifer Thompson, Elizabeth Hargrave, and Katie Merrell. "The Role of Beneficiary-Centered Assignment for Part D." Georgetown University and the National Opinion Research Center at the University of Chicago for the Medicare Payment Advisory Commission. June 2007. http://www.medpac.gov/documents/Jun07_Bene_centered_assignment_contractor.pdf.

Holland, Rob W., Merel Hendriks, and Henk Aarts. "Smells Like Clean Spirit." *Psychological Science* 16 (2005): 689–93.

Howarth, Richard B., Brent M. Haddad, and Bruce Paton. "The Economics of Energy Efficiency: Insights from Voluntary Participation Programs." *Energy Policy* 28 (2000): 477–86.

Howell, William. "School Choice in No Child Left Behind." In *Choice and Competition in American Education*, ed. Paul E. Peterson, 255–64. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield, 2006.

Hoxby, Caroline. "School Choice and School Productivity: Could School Choice Be a Tide That Lifts All Boats?" In *The Economics of School Choice*, ed. Caroline Hoxby, 287–341. Chicago: University of Chicago Press, 2003.

Hsee, Christopher K. "Attribute Evaluability and Its Implications for Joint-Separate Evaluation Reversals and Beyond." In Kahneman and Tversky (2000), 543–63.

Huberman, Gur, and Wei Jiang. "Offering vs. Choice in 401(k) Plans: Equity Exposure and Number of Funds." *Journal of Finance* 61 (2006): 763–801.

Hyman, David A., and Charles Silver. "Medical Malpractice Litigation, and Tort Reform: It's the Incentives, Stupid." *Vanderbilt Law Review* 59 (2006): 1085–1136.

Investment Company Institute. "401(k) Plans: A 25-Year Retrospective." 2006. http://www.ici.org/pdf/per12-02.pdf.

Ivkovic, Zoran, and Scott Weisbrenner. "Local Does as Local Is: Information Content of the Geography of Individual Investors' Common Stock Investments." NBER Working Paper no. 9685, May 2003. http://www.nber.org/papers/w9685.pdf.

Iyengar, Sheena S., Gur Huberman, and Wei Jiang. "How Much Choice Is Too Much? Contributions to 401(k) Retirement Plans." In *Pension Design and Structure: Lessons from Behavioral Finance*, ed. Olivia S. Mitchell and Stephen P. Utkus, 83–95. Oxford: Oxford University Press, 2004.

Jacobs, R. C., and D. T. Campbell. "Transmission of an Arbitrary Social Tradition." *Journal of Abnormal and Social Psychology* 62 (1961): 649–58.

Jin, Ginger Zhe, and Phillip Leslie. "The Effect of Information on Product Quality: Evidence from Restaurant Hygiene Grade Cards. *Quarterly Journal of Economics* 118 (2003): 409–51.

Johnson, Branden B. "Accounting for the Social Context of Risk Communication." *Science and Technology Studies* 5 (1987): 103–11.

Johnson, Eric J., and Daniel Goldstein. "Do Defaults Save Lives?" *Science* 302 (2003): 1338–39.

Johnson, Eric J., John Hershey, Jacqueline Meszaros, and Howard Kunreuther. "Framing, Probability Distortions, and Insurance Decisions." In Kahneman and Tversky (2000), 224–40.

Jolls, Christine, Cass R. Sunstein, and Richard Thaler. "A Behavioral Approach to Law and Economics." *Stanford Law Review* 50 (1998): 1471–1550.

Jones-Lee, Michael, and Graham Loomes. "Private Values and Public Policy." In *Conflict and Tradeoffs in Decision Making*, ed. Elke U. Weber, Jonathan Baron, and Graham Loomes, 205–30. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

Kahneman, Daniel. "New Challenges to the Rationality Assumption." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 150 (1994): 18–36.

Kahneman, Daniel, and Shane Frederick. "Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgement." In Gilovich, Griffin, and Kahneman (2002), 49–81.

Kahneman, Daniel, Barbara L. Fredrickson, Charles A. Schreiber, and Donald A. Redelmeier. "When More Pain Is Preferred to Less: Adding a Better End." *Psychological Science* 4 (1993): 401–5.

Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler. "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem." *Journal of Political Economy* 98 (1990): 1325–48.

———. "Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias." *Journal of Economic Perspectives* 5, no. 1 (1991): 193–206.

Kahneman, Daniel, and Richard H. Thaler. "Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility." *Journal of Economic Perspectives* 20, no. 1 (2006): 221–34.

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky, eds. *Choices, Values, and Frames.* Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

Kahneman, Daniel, Peter. P. Wakker, and Rakesh Sarin. "Back to Bentham? Explorations of Experienced Welfare." *Quarterly Journal of Economics* 112 (1997): 375–405.

Karlan, Dean S., and Jonathan Zinman. "Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts." 2007. http://research.yale.edu/karlan/deankarlan/downloads/ExpandingCreditAccess.pdf.

Kay, Aaron C., S. Christian Wheeler, John A. Bargh, and Lee Ross. "Material Priming: The Influence of Mundane Physical Objects on Situational Construal and Competitive Behavioral Choice." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 95 (2004): 83–96.

Kennedy, Robert. "Strategy Fads and Strategic Positioning: An Empirical Test for Herd Behavior in Prime-Time Television Programming." *Journal of Industrial Economics* 50 (2002): 57–84.

Kessler, Daniel, and Mark McClellan. "Do Doctors Practice Defensive Medicine?" *Quarterly Journal of Economics* 111 (1996): 353–90.

Ketchum, Christopher. "Enron's Human Toll." *Salon.com,* January 23, 2002. http://archive.salon.com/tech/feature/2002/01/23/enron_toll/index1.html.

Klevmarken, N. Anders, "Swedish Pension Reforms in the 1990s." April 2002. http://www.nek.uu.se/Pdf/wp2002_6.pdf.

Kling, Jeffrey, Sendhil Mullainathan, Eldar Shafir, Lee Vermeulen, and Marian Wrobel. "Choosing Well: The Case of Medicare Drug Plans." Working paper, Harvard University, August 2007.

Koehler, Jay, and Caryn Conley. "The 'Hot Hand' Myth in Professional Basketball." *Journal of Sport and Exercise Psychology* 25 (2003): 253–59.

Koppell, Jonathan G. S., and Jennifer A. Steen. "The Effects of Ballot Position on Election Outcomes." *Journal of Politics* 66 (2004): 267–81.

Korobkin, Russell. "The Status Quo Bias and Contract Default Rules." *Cornell Law Review* 83 (1998): 608–87.

Kraut, Robert E., and McConahay, John B. "How Being Interviewed Affects Voting: An Experiment." *Public Opinion Quarterly* 37 (1973): 398–406.

Krech, David, Richard S. Crutchfield, and Egerton S. Ballachey. *Individual in Society.* New York: McGraw-Hill, 1962.

Krueger, Alan B. *What Makes a Terrorist*. Princeton: Princeton University Press, 2007.

Kruse, Douglas L., and Joseph Blasi. "Employee Ownership, Employee Attitudes, and Firm Performance." NBER Working Paper no. 5277, September 1995. http://www.nber.org/papers/w5277.v5.pdf.

Kunreuther, Howard. "Mitigating Disaster Losses Through Insurance." *Journal of Risk and Uncertainty* 12 (1996): 171–87.

Kuran, Timur. *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification*. Cambridge: Harvard University Press, 1998.

Kuran, Timur, and Cass R. Sunstein. "Availability Cascades and Risk Regulation." *Stanford Law Review* 51 (1999): 683–768.

Kurtz, Sheldon F. and Michael J. Saks. "The Transplant Paradox: Overwhelming Public Support for Organ Donation vs. Under-Supply of Organs: The Iowa Organ Procurement Study." *Journal of Corporation Law* 21 (1996): 767–806.

Laibson, David. "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting." *Quarterly Journal of Economics* 112 (1997): 443–77.

Layton, Deborah. *Seductive Poison: A Jonestown Survivor's Story of Life and Death in the People's Temple*. New York: Anchor, 1999.

Leavitt, Michael. Remarks as Prepared to America's Health Insurance Plans (AHIP). U.S. Department of Health and Human Services. March 22, 2007. http://www.hhs.gov/news/speech/sp20070322a.html.

Ledoux, Joseph. *The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life*. New York: Simon and Schuster, 1998.

Leebron, David. "Final Moments: Damages for Pain and Suffering Prior to Death." *New York University Law Review* 64 (1989): 256–360.

Levav, Jonathan, and Gavan J. Fitzsimons. "When Questions Change Behavior." *Psychological Science* 17 (2006): 207–13.

Leventhal, Howard, Robert Singer, and Susan Jones. "Effects of Fear and Specificity of Recommendation upon Attitudes and Behavior." *Journal of Personality and Social Psychology* 2 (1965): 20–29.

Lichtenstein, Sarah, and Paul Slovic. "Reversals of Preference Between Bids and Choices in Gambling Decisions." *Journal of Experimental Psychology* 89 (1971): 46–55.

Lieberman, Matthew D., Ruth Gaunt, Daniel T. Gilbert, and Yaacov Trope. "Reflection and Reflexion: A Social Cognitive Neuroscience Approach to Attributional Interference." In *Advances in Experimental Social Psychology* 34, ed. Mark Zanna, 199–249. New York: Elsevier, 2002.

Linkenbach, Jeffrey W. "The Montana Model: Development and Overview of a Seven-Step Process for Implementing Macro-Level Social Norms Campaigns." In Perkins (2003), 182–208.

Linkenbach, Jeffrey W., and H. Wesley Perkins. "MOST of Us Are Tobacco Free: An Eight-Month Social Norms Campaign Reducing Youth Initiation of Smoking in Montana." In Perkins (2003), 224–34.

Lipman, Larry. "Medicare Offers Web Tools for Choosing a Drug Plan," Cox News

Service. October 20, 2005. http://www.coxwashington.com/reporters/content/reporters/stories/2005/10/20/BC_MEDICARE18_COX.html.

Localio, A. Russell, Ann G. Lawthers, Troyen A. Brennan, Nan M. Laird, Liesi E. Hebert, Lynn M. Peterson, Joseph P. Newhouse, Paul C. Weiler, and Howard H. Hiatt. "Relation Between Malpractice Claims and Adverse Events Due to Negligence: Results of the Harvard Medical Practice Study III." *New England Journal of Medicine* 325 (1991): 245–51.

Loewenstein, George. "Out of Control: Visceral Influences on Behavior." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 65 (1996): 272–92.

———. "Costs and Benefits of Health- and Retirement-Related Choice." In *Social Security and Medicare: Individual Versus Collective Risk and Responsibility*, ed. Sheila Burke, Eric Kingson, and Uwe Reinhardt. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2000.

Loewenstein, George, and Lisa Marsch. "Altered States: The Impact of Immediate Craving on the Valuation of Current and Future Opioids." Working paper, Carnegie-Mellon University, 2004.

Loewenstein, George, Ted O'Donoghue, and Matthew Rabin. "Projection Bias in Predicting Future Welfare." *Quarterly Journal of Economics* 118 (2003): 1209–48.

Loewenstein, George, and David Schkade. "Wouldn't It Be Nice: Predicting Future Feelings." In *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, ed. Daniel Kahneman, Ed Diener, and Norbert Schwarz, 85–108. New York: Russell Sage, 1999.

Loewenstein, George, Elke U. Weber, Christopher K. Hsee, and Ned Welch. "Risk as Feelings." *Psychological Bulletin* 127 (2001): 267–86.

Madrian, Brigitte C., and Dennis F. Shea. "The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior." *Quarterly Journal of Economics* 116 (2001): 1149–1225.

Mahar, Heather. "Why Are There So Few Prenuptial Agreements?" John M. Olin Center for Law, Economics, and Business, Harvard Law School, Discussion Paper no. 436. September 2003. http://www.law.harvard.edu/programs/olin_center/papers/pdf/436.pdf.

Malmendier, Ulrike, and Stefano DellaVigna. "Paying Not to Go to the Gym." *American Economic Review* 96, no. 3 (2006): 694–719.

McClure, Samuel M., David I. Laibson, George Loewenstein, and Jonathan D. Cohen. "Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards." *Science* 306 (2004): 503–7.

McFadden, Daniel. "Free Markets and Fettered Consumers." *American Economic Review* 96, no. 1 (2006): 5–29.

———. "A Dog's Breakfast." *Wall Street Journal*, February 16, 2007. Opinion section, Eastern ed.

McKay, Kim, and Jenny Bonnin. *True Green*. Washington, D.C.: National Geographic, 2007.

Medicare Prescription Drug Plan. "Tips and Tools for People with Medicare and

Those Who Care for Them." U.S. Department of Health and Human Services. N.d. http://www.medicare.gov/medicarereform/drugbenefit.asp.

Medicare Rights Center. "Part D 2007: Addressing Access Problems for Low Income People with Medicare." November 2006. http://www.medicarerights.org/policy brief_autoreenrollment.pdf.

Mello, Michelle, and Troyen Brennan. "Deterrence of Medical Errors: Theory and Evidence for Malpractice Reform." *Texas Law Review* 80 (2002): 1595–1637.

Meulbroek, Lisa. "Company Stock in Pension Plans: How Costly Is It?" Harvard Business School Working Paper no. 02-058, 2002. http://www.hbs.edu/research/facpubs/workingpapers/papers2/0102/02-058.pdf.

Meyer, Robert J. "Why We Under-Prepare for Hazards." In *On Risk and Disaster: Lessons from Hurricane Katrina*, ed. Ronald J. Daniels, Donald F. Kettl, and Howard Kunreuther, 153–74. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 2006.

Milgram, Stanley. *Obedience to Authority*. New York: HarperCollins, 1974.

Mitchell, Olivia S., and Stephen P. Utkus. "The Role of Company Stock in Defined Contribution Plans," In *The Pension Challenge: Risk Transfers and Retirement Income Security*, ed. Olivia Mitchell and Kent Smetters, 33–70. Oxford: Oxford University Press, 2004.

Mokdad, Ali H., Barbara A. Bowman, Earl S. Ford, Frank Vinicor, James S. Marks, and Jeffrey P. Koplan. "The Continuing Epidemics of Obesity and Diabetes in the United States." *Journal of the American Medical Association* 286 (2001): 1195–1200.

Morrison, Edward R. "Comment: Judicial Review of Discount Rates Used in Regulatory Cost-Benefit Analysis." *University of Chicago Law Review* 65 (1998): 1333–70.

Morton, Fiona S., Florian Zettelmeyer, and Jorge Silva-Risso. "Consumer Information and Discrimination: Does the Internet Affect the Pricing of New Cars to Women and Minorities?" *Quantitative Marketing and Economics* 1 (2003): 65–92.

Morwitz, Vicki G., and Eric Johnson. "Does Measuring Intent Change Behavior?" *Journal of Consumer Research* 20 (1993): 46–61.

Moser, Christine, and Christopher Barrett. "Labor, Liquidity, Learning, Conformity, and Smallholder Technology Adoption: The Case of SRI in Madagascar." Manuscript, 2002. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=328662.

Nemore, Patricia B. "Medicare Part D: Issues for Dual-Eligibles on the Eve of Implementation." Center for Medicare Advocacy for the Henry J. Kaiser Family Foundation. November 2005. http://www.kff.org/medicare/7431.cfm.

Nisbett, Richard E., and David E. Kanouse. "Obesity, Hunger, and Supermarket Shopping Behavior." *Proceedings of the Seventh Annual Meeting of the American Psychological Association* 3 (1968): 683–84.

Nock, Steven L., Laura Sanchez, Julia C. Wilson, and James D. Wright. "Covenant Marriage Turns Five Years Old." *Michigan Journal of Gender and Law* 10 (2003): 169–88.

Nordhaus, William D. "The Stern Review on the Economics of Climate Change." *Journal of Economic Literature* 45 (2007): 686–702.

Nordhaus, William D., and Joseph Boyer. *Warming the World: Economic Models of Global Warming*. Cambridge: MIT Press, 2000.

Norman, Donald. *The Design of Everyday Things*. Sydney: Currency, 1990.

Normann, Goran, and Daniel J. Mitchell. "Pension Reform in Sweden: Lessons for American Policymakers." Heritage Foundation Backgrounder no. 1381, 2000. http://www.heritage.org/Research/SocialSecurity/bg1381.cfm.

O'Donoghue, Ted, and Matthew Rabin. "Doing It Now or Later." *American Economic Review* 89, no. 1 (1999): 103–24.

———. "Studying Optimal Paternalism, Illustrated by a Model of Sin Taxes." *American Economic Review* 93, no. 2 (2003): 186–91.

Okin, Susan Moller. *Justice, Gender, and the Family*. New York: Basic, 1989.

Payne, John W., James R. Bettman, and David A. Schkade. "Measuring Constructed Preferences: Towards a Building Code." *Journal of Risk and Uncertainty* 19 (1999): 243–70.

Peacock, Walter G., Betty Hearn Morrow, and Hugh Gladwin, eds. *Hurricane Andrew: Ethnicity, Gender, and the Sociology of Disasters*. New York: Routledge, 1997.

Pear, Robert. "In Texas Town, Patients and Providers Find New Prescription Drug Plan Baffling." *New York Times*, June 11, 2006, section 1, East Coast ed.

Perkins, H. Wesley, ed. *The Social Norms Approach to Preventing School and College Age Substance Abuse*. New York: Jossey-Bass, 2003.

Perry, Ronald W. *Comprehensive Emergency Management: Evacuating Threatened Populations*. Greenwich, Conn.: JAI Press, 1985.

Perry, Ronald W., and Michael K. Lindell. "The Effects of Ethnicity on Evacuation Decision-Making." *International Journal of Mass Emergencies and Disasters* 9 (1991): 47–68.

Perry, Ronald W., Michael K. Lindell, and Marjorie R. Greene. *Evacuation Planning in Emergency Management*. Lexington, Mass.: Lexington, 1981.

Peterson, Paul E., William Howell, Patrick Wolf, and David E. Campbell. "School Vouchers: Results from Randomized Experiments." In *The Economics of School Choice*, ed. Caroline Hoxby, 107–44. Chicago: University of Chicago Press, 2003.

Pittsburgh Post-Gazette. "D Is for Daunting: The Medicare Drug Program." November 6, 2005, Health section, Five-star ed.

Polikoff, Nancy D. "We Will Get What We Ask For: Why Legalizing Gay and Lesbian Marriage Will Not 'Dismantle the Legal Structure of Gender in Every Marriage.'" *Virginia Law Review* 79 (1993): 1535–50.

Prelec, Drazen, and Duncan Simester. "Always Leave Home Without It: A Further Investigation of the Credit-Card Effect on Willingness to Pay." *Marketing Letters* 12 (2001): 5–12.

Prendergast, Canice. "The Provision of Incentives in Firms." *Journal of Economic Literature* 37 (1999): 7–63.

Prestwood, Charles. Testimony Before the Senate Committee on Commerce, Science, and Transportation. December 18, 2001.

Rawls, John. *A Theory of Justice*. Oxford: Clarendon, 1971.
Read, Daniel, Gerrit Antonides, Laura Van Den Ouden, and Harry Trienekens. "Which Is Better: Simultaneous or Sequential Choice?" *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 84 (2001): 54–70.
Read, Daniel, and George Loewenstein. "Diversification Bias: Explaining the Discrepancy in Variety Seeking Between Combined and Separated Choices." *Journal of Experimental Psychology: Applied* 1 (1995): 34–49.
Read, Daniel, George Loewenstein, and Shobana Kalyanarama. "Mixing Virtue and Vice: Combining the Immediacy Effect and the Diversification Heuristic." *Journal of Behavioral Decision Making* 12 (1999): 257–73.
Read, Daniel, and B. Van Leeuwen. "Predicting Hunger: The Effects of Appetite and Delay on Choice." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 76 (1998): 189–205.
Redelmeier, Donald A., Joel Katz, and Daniel Kahneman. "Memories of Colonoscopy: A Randomized Trial." *Pain* 104 (2003): 187–94.
Redelmeier, Donald A., Paul Rozin, and Daniel Kahneman. "Understanding Patients' Decisions: Cognitive and Emotional Perspectives." *Journal of the American Medical Association* 270 (1993): 72–76.
Revesz, Richard L. "Environmental Regulation, Cost-Benefit Analysis, and the Discounting of Human Lives." *Columbia Law Review* 99 (1999): 941–1017.
Ross, Lee, and Richard Nisbett. *The Person and the Situation*. New York: McGraw-Hill, 1991.
Rottenstreich, Yuval, and Christopher Hsee. "Money, Kisses, and Electric Shocks: On the Affective Psychology of Risk." *Psychological Science* 12 (2001): 185–90.
Rozin, Paul, and Edward B. Royzman. "Negativity Bias, Negativity Dominance, and Contagion." *Personality and Social Psychology Review* 5 (2001): 296–320.
Sacerdote, Bruce. "Peer Effects with Random Assignment: Results for Dartmouth Roommates." *Quarterly Journal of Economics* 116 (2001): 681–704.
Sageman, Marc. *Understanding Terror Networks*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 2003.
Salganik, Matthew J., Peter Sheridan Dodds, and Duncan J. Watts. "Experimental Study of Inequality and Unpredictability in an Artificial Cultural Market." *Science* 311 (2006): 854–56.
Samuelson, William, and Richard J. Zeckhauser. "Status Quo Bias in Decision Making." *Journal of Risk and Uncertainty* 1 (1988): 7–59.
Schkade, David A., and Daniel Kahneman. "Does Living in California Make People Happy? A Focusing Illusion in Judgments of Life Satisfaction." *Psychological Science* 9 (1998): 340–46.
Schkade, David, Cass R. Sunstein, and Daniel Kahneman. "Deliberating About Dollars: The Severity Shift." *Columbia Law Review* 100 (2000): 1139–76.
Schneider, Carl E. *The Practice of Autonomy: Patients, Doctors, and Medical Decisions*. Oxford: Oxford University Press, 1998.
Schreiber, Charles A., and Daniel Kahneman. "Determinants of the Remembered Wel-

fare of Aversive Sounds." *Journal of Experimental Psychology: General* 129 (2000): 27–42.

Schultz, P. Wesley, Jessica M. Nolan, Robert B. Cialdini, Noah J. Goldstein, and Vladas Griskevicius. "The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms." *Psychological Science* 18 (2007): 429–34.

Schwarz, Norbert. *Cognition and Communication: Judgmental Biases, Research Methods, and the Logic of Conversation.* Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1996.

Scitovsky, Tibor. *The Joyless Economy.* Oxford: Oxford University Press, 1992.

Scott, Elizabeth. "Rational Decisionmaking About Marriage and Divorce." *Virginia Law Review* 76 (1990): 9–94.

Sen, Amartya. *Development as Freedom.* New York: Knopf, 1999.

Shapiro, Ian. "Long Lines, Even Longer Odds, Looking for a Lucky Number? How About 1 in 76,275,360?" *Washington Post,* April 12, 2002.

Shepard, Roger. *Mind Sights: Original Visual Illusions, Ambiguities, and Other Anomalies, with a Commentary on the Play of Mind in Perception and Art.* New York: Freeman, 1990.

Sherif, Muzafer. "An Experimental Approach to the Study of Attitudes." *Sociometry* 1 (1937): 90–98.

Sherman, Steven J. "On the Self-Erasing Nature of Errors of Prediction." *Journal of Personality and Social Psychology* 39 (1980): 211–21.

Shiller, Robert J. *Irrational Exuberance.* Princeton: Princeton University Press, 2000.

Shu, Suzanne B. "Choosing for the Long Run: Making Trade-offs in Multiperiod Borrowing." Working paper, UCLA, 2007.

Silverstein, Shel. *Where the Sidewalk Ends.* New York: HarperCollins, 1974.

Simon, Ruth, and James Haggerty. "Mortgage Mess Shines Light on Brokers' Role." *Wall Street Journal,* July 5, 2007, front section, Eastern ed.

Simonson, Itamar. "The Effect of Purchase Quantity and Timing on Variety-Seeking Behavior," *Journal of Marketing Research* 28 (1990): 150–62.

Simonson, Itamar, and Russell S. Winer. "The Influence of Purchase Quantity and Display Format on Consumer Preference for Variety." *Journal of Consumer Research* 19 (1992): 133–38.

Slovic, Paul, Melissa L. Finucane, Ellen Peters, and Donald G. MacGregor. "The Affect Heuristic." In Gilovich, Griffin, and Kahneman (2002), 397–420.

Slovic, Paul, Howard Kunreuther, and Gilbert F. White. "Decision Processes, Rationality, and Adjustment to Natural Hazards." 1974. Rpt. in *The Perception of Risk,* ed. Paul Slovic, 1–31. London: Earthscan, 2000.

Smith, Vernon, Kathleen Gifford, Sandy Kramer, and Linda Elam. "The Transition of Dual Eligibles to Medicare Part D Prescription Drug Coverage: State Actions During Implementation." Henry J. Kaiser Family Foundation. February 2006. http://www.kff.org/medicaid/7467.cfm.

Smock, Pamela J., Wendy D. Manning, and Sanjiv Gupta. "The Effect of Marriage and Divorce on Women's Economic Well-Being." *American Sociological Review* 64 (1999): 794–812.

Stephenson, Denice, ed. *Dear People: Remembering Jonestown.* Berkeley, Calif.: Heyday, 2005.

Stewart, Richard B., and Jonathan B. Wiener. *Reconstructing Climate Policy: Beyond Kyoto.* Washington, D.C.: American Enterprise Institute Press, 2003.

Stone, Arthur A., Joan E. Broderick, Laura S. Porter, and Alan T. Kaell. "The Experience of Rheumatoid Arthritis Pain and Fatigue: Examining Momentary Reports and Correlates over One Week." *Arthritis Care and Research* 10 (1997): 185–93.

Strack, Fritz, L. L. Martin, and Norbert Schwarz. "Priming and Communication: The Social Determinants of Information Use in Judgments of Life-Satisfaction." *European Journal of Social Psychology* 18 (1988): 429–42.

Stroop, John R. "Studies of Interference in Serial Verbal Reactions." *Journal of Experimental Psychology* 12 (1935): 643–62.

Sunstein, Cass R. "Endogenous Preferences, Environmental Law." *Journal of Legal Studies* 22 (1993): 217–54.

———. "Selective Fatalism." *Journal of Legal Studies* 27 (1998): 799–823.

———. "Human Behavior and the Law of Work." *Virginia Law Review* 87 (2001): 205–76.

———. *Risk and Reason: Safety, Law, and the Environment.* Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

———. "Switching the Default Rule." *New York University Law Review* 77 (2002): 106–34.

———. *Why Societies Need Dissent.* Cambridge: Harvard University Press, 2003.

———. "Lives, Life-Years, and Willingness to Pay." *Columbia Law Review* 104 (2004 [a]): 205–52.

———. *The Second Bill of Rights.* New York: Basic, 2004 (b).

———. "The Right to Marry." *Cardozo Law Review* 26 (2005): 2081–2120.

———. *Republic.com 2.0.* Princeton: Princeton University Press, 2007.

Sunstein, Cass R., Daniel Kahneman, and David Schkade. "Assessing Punitive Damages (With Notes on Cognition and Valuation in Law)." *Yale Law Journal* 107 (1998): 2071–2153.

Sunstein, Cass R., Daniel Kahneman, David Schkade, and Ilana Ritov. "Predictably Incoherent Judgments." *Stanford Law Review* 54 (2002): 1153–1216.

Sunstein, Cass R., David Schkade, Lisa Ellman, and Andres Sawicki. *Are Judges Political?* Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2006.

Sunstein, Cass R., and Richard H. Thaler. "Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron." *University of Chicago Law Review* 70 (2003): 1159–1202.

Sunstein, Cass R., and Edna Ullman-Margalit. "Second-Order Decisions." *Ethics* 110 (1999): 5–31.

Thaler, Richard H. *Quasi-Rational Economics.* New York: Russell Sage, 1991.

———. *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life.* New York: Free Press, 2002.

Thaler, Richard H., and Shlomo Benartzi. "Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving." *Journal of Political Economy* 112 (2004): S164–87.

Thaler, Richard H., and Eric J. Johnson. "Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice." *Management Science* 36 (1990): 643–60.

Thaler, Richard H., and Hersh M. Shefrin. "An Economic Theory of Self-Control." *Journal of Political Economy* 89 (1981): 392–406.

Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein. "Libertarian Paternalism." *American Economic Review* 93, no. 2 (2003): 175–79.

Thompson, Dennis F. *Political Ethics and Public Office*. Cambridge: Harvard University Press, 1987.

Tierney, John. "Magic Marker Strategy." *New York Times*, September 6, 2005, Section A, Late ed.

———. "Free and Easy Riders." *New York Times*, June 17, 2006, Opinion section, Late ed.

Tierney, Kathleen J., Michael K. Lindell, and Ronald W. Perry. *Facing the Unexpected: Disaster Preparedness and Response in the USA*. Washington, D.C.: Joseph Henry, 2001.

Toderov, Alexander, Anesu N. Mandisodza, Amir Goren, and Crystal C. Hall. "Inferences of Competence from Faces Predict Election Outcomes." *Science* 308 (2005): 1623–26.

Towers Perrin, Tillinghast. "2006 Update on U.S. Tort Cost Trends." 2006. http://www.towersperrin.com/tp/getwebcachedoc?webc=TILL/USA/2006/200611/Tort_2006_FINAL.pdf.

Tversky, Amos. "Elimination by Aspects: A Theory of Choice." *Psychological Review* 76 (1972): 31–48.

Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. "Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability." *Cognitive Psychology* 5 (1973): 207–32.

———. "Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases." *Science* 185 (1974): 1124–31.

———. "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice." *Science* 211 (1981): 453–58.

Van Boven, Leaf, David Dunning, and George Loewenstein. "Egocentric Empathy Gaps Between Owners and Buyers: Misperceptions of the Endowment Effect." *Journal of Personal and Social Psychology* 79 (2000): 66–76.

Van Boven, Leaf, and George Loewenstein. "Social Projection of Transient Drive States." *Personality and Social Psychology Bulletin* 29 (2003): 1159–68.

Van De Veer, Donald. *Paternalistic Intervention: The Moral Bounds on Benevolence*. Princeton: Princeton University Press, 1986.

Vaughan, William, and Delani Gunawardena. "Letter to CMS Acting Administrator Leslie Norwalk." Consumers Union. Washington, D.C., December 18, 2006.

Vicente, Kim J. *The Human Factor: Revolutionizing the Way People Live with Technology.* New York: Routledge, 2006.

Viscusi, W. Kip. "Alarmist Decisions with Divergent Risk Information." *Economic Journal* 107 (1997): 1657–70.

Vitality Program. "Overview." Destiny Health. 2007. http://www.destinyhealth.com.

Waldfogel, Joel. "Does Consumer Irrationality Trump Consumer Sovereignty? Evidence from Gifts and Own Purchases." April 2004. http://knowledge.wharton.upenn.edu/papers/1286.pdf.

Wansink, Brian. *Mindless Eating: Why We Eat More Than We Think.* New York: Bantam, 2006.

Watts, Duncan. "The Kerry Cascade: How a '50s Psychology Experiment Can Explain the Democratic Primaries." *Slate,* February 24, 2004. http://www.slate.com/id/2095993/.

Wechsler, Henry, Jae Eun Lee, Meichun Kuo, and Hang Lee. "College Binge Drinking in the 1990s: A Continuing Problem. Results of the Harvard School of Public Health 1999 Alcohol Study." *Journal of the American College of Health* 48 (2000): 199–210.

West, Joyce C., et al. "Medication Access and Continuity: The Experiences of Dual-Eligible Psychiatric Patients During the First Four Months of the Medicare Prescription Drug Benefit." *American Journal of Psychiatry* 164 (2007): 789–96.

Westen, Drew. *The Political Brain: The Role of Emotion in Deciding the Fate of the Nation.* New York: PublicAffairs, 2007.

White House, The. "President Bush Discusses Medicare Prescription Drug Benefit." Press release, Washington, D.C., May 2006. http://www.whitehouse.gov/news/releases/2006/05/20060509-5.html.

Wilkins, Lauren. "Decisionmaking and the Limits of Disclosure: The Problem of Predatory Lending: Price." *Maryland Law Review* 65 (2006): 707–840.

Wilson, Timothy D., and Daniel T. Gilbert. "Affective Forecasting." *Advances in Experimental Social Psychology* 35 (2003): 345–411.

Winter, Joachim, Rowilma Balza, Frank Caro, Florian Heiss, Byung-hill Jun, Rosa Matzkin, and Daniel McFadden. "Medicare Prescription Drug Coverage: Consumer Information and Preferences." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 103 (2006): 7929–34.

Woodward, Susan E. "A Study of Closing Costs for FHA Mortgages." Working paper, Sand Hill Econometrics, 2007.

Zeliadt, Steven B., Scott D. Ramsey, David F. Penson, Ingrid J. Hall, Donatus U. Ekwueme, Leonard Stroud, and Judith W. Lee. "Why Do Men Choose One Treatment over Another?" *Cancer* 106 (2006): 1865–74.

Zelinsky, Edward A. "Deregulating Marriage: The Pro-Marriage Case for Abolishing Civil Marriage." *Cardozo Law Review* 27 (2006): 1161–1220.

Zweig, Jason. "Five Investing Lessons from America's Top Pension Fund." *Money,* January 1998, 115–18.